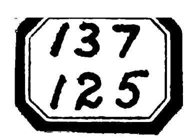
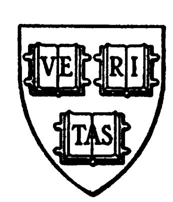

3 2044 103 236 360



137
125



VE RI
TAS

Der

deutsch-amerikanische Handelsvertrag

und

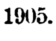
das Phantom der amerikanischen Industriekonkurrenz.

Von

Dr. Heinrich Dietzel,

Professor an der Universität Bonn.

Zweite Auflage.



BERLIN.

Verlag von Leonhard Simion Nf.

1905.

Die erste Auflage dieser Schrift ist erschienen als Heft I, Jahrgang 1905, der „Mitteilungen des Vereins zur Förderung der Handelsfreiheit“.

Der

deutsch-amerikanische Handelsvertrag

und

das Phantom der amerikanischen Industriekonkurrenz.

Von

Dr. Heinrich Dietzel,
Professor an der Universität Bonn.

Zweite Auflage.

BERLIN.
Verlag von Leonhard Simion Nf.
1905.

1/8/36

In seiner Rede auf dem Festmahl des Deutschen Landwirtschaftsrats wies der Reichskanzler seine „landwirtschaftlichen Freunde“ darauf hin, dafs er sein Versprechen, ihre Interessen bei den Handelsvertragsverhandlungen mit Nachdruck wahrzunehmen, gehalten habe. „Wenn wir nicht alles erreicht haben, so haben wir doch die Hauptsache erreicht . . . . . jetzt ist die Zeit der Ernte gekommen.“ Aber er gedenke keineswegs, auf diesen Lorbeeren auszuruhen. „Nunmehr werden wir trachten, auch mit anderen wichtigen und uns befreundeten Staaten zu einem richtigen Ausgleiche der gegenseitigen Interessen zu gelangen.“ Sei der erste schwierige Teil des „grofsen Werkes“ zu gedeihlichem Ende geführt, so dürfe man den verbündeten Regierungen das Vertrauen schenken, dafs sie „auch den übrigen Teil ihrer Aufgaben in zollpolitischer Beziehung zum Wohle der Landwirtschaft, wie der Gesamtheit lösen werden“.

Innerhalb dieses übrigen Teiles ist zweifellos die Aufgabe, unser Verhältnis zu den Vereinigten Staaten neu zu regeln die wichtigste. Aus drei Gründen. Erstens ist die Behandlung, welche die Zollverwaltung der Union den fremden Waren appliziert, überaus chikanös; im Interesse unserer Exportindustrie mufs unbedingt versucht werden, Amerika wenigstens dahin zu bringen, dafs es sich zur Abstellung dieser Chikanen verpflichte. Zweitens hat in der letzten Zeit die Zollpolitik der Union stärker geschwankt als die irgend eines anderen Landes; das neunziger Jahrzehnt sah drei verschiedene Tarife sich folgen; daher ist es ein dringendstes Bedürfnis, dafs ein Tarifvertrag zustande komme, der uns kraft

Bindung möglichst vieler amerikanischer Zollsätze möglichst weitgehende Sicherheit gegen künftige Schwankungen verschafft. Und schliesslich spielt in unserer Gesamtausfuhr die Ausfuhr nach der „grossen Republik“ eine recht bedeutende Rolle; angesichts des oft gehörten Geredes von der Sperrung des Yankeemarktes zufolge des Dingley-Tarifs (1897) ist mit Nachdruck zu betonen, dass wir an Onkel Sam unsern drittbesten Kunden haben — 1900/1903 bewegte sich Deutschlands Ausfuhr (im Spezialhandel) nach England zwischen 912 und 987 Mill. Mk., nach Österreich-Ungarn zwischen 491 und 533 nach den Vereinigten Staaten zwischen 385 und 470 Mill. Mk.*) In Wahrheit macht der Yankeemarkt für uns noch mehr aus. Denn eine auch nicht annähernd bestimmbare Quote unserer Ausfuhr nach drüben geht über die Niederlande, Belgien, England, erscheint in der Handelsstatistik als Ausfuhr nach diesen Ländern.

Unser Verhältnis zu den V. St. beruht jetzt auf dem jederzeit mit dreimonatlicher Frist kündbaren Abkommen vom 10. 7. 1900. Damals gewährte die Union Deutschland gewisse, eine Kleinzahl von Artikeln betreffende Ermässigungen. Als Äquivalent sicherte ihr Deutschland die Zollsätze zu, welche es 1892/94 den Vertragsstaaten eingeräumt hatte. Da die Union zufolge dieses Abkommens — nicht zufolge Meistbegünstigung — die Zollsätze der Caprivi-Verträge geniesst, würde sie den Anspruch darauf auch nach Inkrafttreten der neuen, der Bülow-Verträge behalten. „Dieser Zustand ist natürlich unmöglich; denn damit würden ja auch alle in Deutschland meistbegünstigten Länder diese jetzt geltenden Zollsätze weiter geniessen**).“ Ergo muss unsererseits Kündigung erfolgen.

Den Herren Ostelbiern wäre es natürlich am liebsten, wenn — nichts als Kündigung erfolgte; wenn gar nicht wieder verhandelt würde mit diesem „schlimmsten Feinde“, bezüglich die Verhandlungen Schiffbruch litten, und nun Yankeeweizen mit 7,50 Mk. belastet würde. Aber in diesem Punkt denkt Fürst Bülow anders als seine „landwirtschaftlichen Freunde“.

---

*) Nach der amerikanischen Statistik zwischee 97 und 120 Mill. Doll. (Stat. Abstract of the U. St., 1903, S. 579).

**) Schreiben des Handelsvertragsvereins an die National-Zeitung vom 20. Februar 1905.

Kein Zweifel, dafs er sich ernstlich bemühen wird, wiederum einen Tarifvertrag abzuschliefsen.

Ein Tarifvertrag ist ein schwieriger Ding als ein blofser Meistbegünstigungsvertrag. Aber leider steht es ja so, dafs die härtere Nufs zu knacken ist. Nicht nur deshalb, weil, wie oben bemerkt, Deutschland das lebhafteste Interesse hat, sich gegen weitere Tarifimpromptus der Union nach Möglichkeit zu sichern. Sondern auch deshalb, weil bisher Amerika grundsätzlich unbedingte gegenseitige Meistbegünstigung nicht zugestanden hat. Und letzlich deshalb, weil selbst dann, wenn die Unionsregierung diesem Grundsatze untreu werden sollte*), unsere Reichsregierung einen Meistbegünstigungsvertrag kaum tätigen würde — zufolge der nur allzu begründeten Befürchtung, dafs der Liebe Mühe umsonst sein, das Placet der „Kardorff-Mehrheit" nicht zu erlangen sein werde. Unsere schutzzöllnerische Presse verficht, soweit ich sehe, auf der ganzen Linie die Forderung, dafs Amerika sich das Recht, an den Rufsland usw. gemachten Zollermäfsigungen teilzunehmen, durch besondere tarifarische Gegenleistungen erkaufen müsse. Im Jahre 1900 sei Deutschland über den Löffel barbiert: Amerika habe sich die Zollsätze der Caprivi-Verträge erschlichen, ohne auch nur annähernd gleichwertige Zugeständnisse zu machen; nur ganz schäbigen Preis habe sie mit ihren Tarifreduktionen betreffend Weinstein, Weinhefe, Branntwein, nicht moussierende Weine, Kunstwerke, gezahlt. So billig solle sie diesmal nicht wegkommen! Keinesfalls dürfe wieder „jene Freigebigkeit platzgreifen, die den Amerikanern grofsmütig schenkt, was wir unseren europäischen Kontrahenten mühsam gegen Kompensationen abgerungen haben". (E. v. Halle.)

Was die Unionsregierung im Schilde führt, ist nicht klar ersichtlich. Bisweilen scheint es, als ob sie gesonnen sei, das „handelspolitische Testament" Mc. Kinleys zu vollstrecken,

*) Nach dem Artikel III des Handelsvertrags mit Abessinien (vgl. Deutsches Handelsarchiv, 1905, V, S. 515) hat die Union diesem Lande allerdings unbedingte Meistbegünstigung gewährt; aber als Präcedens für Handelsverträge mit europäischen Industriestaaten wird man diese, soweit ich sehe, erste Abweichung von dem bisher befolgten Grundsatze nicht betrachten dürfen.

der ja kurz vor seinem Tode sich zu gunsten von Tarifverträgen aussprach:

> „What we produce beyond our domestic consumption, must have a vent abroad; the excess must be relieved through a foreign outlet; and we should sell every where we can, and buy wherever the buying will enlarge our sales and productions, and thereby make a greater demand for home labour*).“

Im Sinne der Reziprozität hat sich vor einigen Monaten Staatssekretär Hay geäufsert: in seinem Schreiben an die amerikanische Handelskammer in Berlin hiefs es, dafs man in Washington den Wunsch hege, die Verkehrsbeziehungen zu Deutschland „mit allen zu Gebote stehenden Mitteln zu fördern“. Und seitens des Generalkonsuls Mason ist der Abschlufs eines „freundschaftlichen Vertrags, in dem beide Nationen sich weiter entgegenkommen, und der den wahren Interessen beider dient“, dringlich befürwortet worden. Bisweilen scheint es dagegen so, als ob nicht Frieden, sondern Krieg die Losung sei — nicht Reziprozität, sondern Retaliation**)!

Non liquet***). Nehmen wir an, der gute Wille sei, wie hüben, so drüben vorhanden, und fragen: steht zu erwarten, dafs er in Tat umgesetzt werde?

Die Antwort kann, wie sich unten ergeben wird, nur bedingt lauten:

---

*) Damit war — schreibt N. J. Stone, der Tarifsachverständige des Statistischen Büreaus der V. St. — „die Campagne für Tarifrevision officiell eröffnet“ (N. Am. Rev. 1905, S. 381).

**) Rede des Schatzsekretärs Shaw auf dem Bankett des internationalen Eisenbahnkongresses (Mai 1905).

***) Die Tatsache, dafs neuerdings drüben eine amtliche Statistik aufgemacht und in die Presse lanciert ist, welche einerseits die Zollsätze unseres jetzigen Vertragstarifs mit den, betreffs vieler Hauptartikel der amerikanischen Ausfuhr wesentlich höheren Sätzen unseres Generaltarifs vergleicht, und andererseits kundgibt, dafs der Export Deutschlands nach der Union, seit 1891, nur von 97 auf 109 Mill. Doll. gestiegen sei, der Export der Union nach Deutschland dagegen von 93 auf 215 Millionen Dollars — also das Augenmerk darauf lenkt, dafs letzterer weit mehr zugenommen habe als ersterer — spricht wieder dafür, dafs die amerikanische Regierung einem Tarifvertrage zuneigt.

Wenn im Rate unserer hohen Oberen beschlossen ist, der Union nichts weiter zu gewähren, als den Konventionaltarif in seiner derzeitigen Fassung, so ist die Aussicht auf Abschlufs eines Vertrages — wenigsten eines Vertrages, wie ihn Deutschland „zum Wohle der Gesamtheit“ erstreben mufs — ziemlich gering; hat man dagegen vor, der Union weitergehende Zugeständnisse einzuräumen, ihr desto mehr zu bewilligen, je mehr sie uns bewilligt, so ist die Aussicht viel gröfser.

I.

Leider sieht es so aus, als ob der erstere Fall praktisch werden werde. Unsere Staatsmänner scheinen zu glauben, daſs Amerika, um uns zur Ablegung der „Kürassierstiefeln“ des Generaltarifs zu bewegen, seinerseits in Lackschuhen zu den Verhandlungen antreten werde — sie scheinen zu glauben, daſs Amerika, auch wenn ihm nichts weiter gewährt wird als der derzeitige Konventionaltarif, doch wesentlich freigebiger sein werde als 1900.

Dieser Glaube ist ja überaus verbreitet, ist durch die protektionistische Presse mit apostolischem Eifer propagiert worden. Er wird auf eine Begründung gestützt, die so Manchem schlechthin zwingend dünkt. Dank dem neuen Generaltarif, argumentiert man, ist Deutschland weit besser „gerüstet“ als damals; die Zölle für gewisse Artikel, welche Hauptposten der amerikanischen Ausfuhr bilden, sind kräftig emporgeschraubt. Da nun die Union nach Deutschland weit mehr verkauft, als Deutschland dahin, so ist unser Markt für die Yankees ungleich wichtiger, als der Yankeemarkt für uns. Ergo ist unsere strategische Position die stärkere. Die Herren in Washington werden gewiſslich gelindere Seiten aufziehen. Auch wenn wir ihnen die Grenzen nur soweit öffnen als den Staaten, mit denen wir bisher abschlossen, werden sie zufolge ihrer Angst, anderenfalls von uns boykottiert zu werden, ein anständigeres Entree zahlen als damals.

Ich bedauere, diese schöne Zuversicht nicht hegen zu können. Denn die Behauptung, daſs anbetracht der „enormen Überbilanz“, welche die Union aus ihrem Handel (d. h. aus ihrem Warenhandel) mit Deutschland zu verzeichnen hat, unser Markt für die Yankees ungleich wichtiger sei als der Yankeemarkt für uns, entspringt einer ganz oberflächlichen Betrachtungsweise. Und weil diese Behauptung völlig verkehrt ist, so stimmt auch der Schluſs nicht — ist es keineswegs sicher, daſs die Union bloſs für Einräumung des Rechts,

ihre Waren zu gleichen Bedingungen wie Rufsland usw. bei uns einzuführen, irgend beträchtliche Tarifreduktionen uns einräumen werde.

Die Wichtigkeit eines fremden Marktes für ein Land mifst sich durchaus nicht allein darnach, wie viel es da verkauft, sondern mindestens ebensosehr darnach, was es da verkauft — darnach, ob es Waren mit „Weltkurs“ verkauft*), d. h. Waren, die, von diesem Markte ausgeschlossen, sofort andere Gebiete des Weltmarktes aufzusuchen vermögen oder Waren, die speziell auf die Eigenart dieses Marktes berechnet sind und daher solcher Freizügigkeit entbehren, in Verlegenheit kommen im Falle der Verriegelung dieses Marktes.

Was liefert denn Amerika in der Hauptsache nach Deutschland? Wie Jedermann weifs: Lebensmittel, Futtermittel, Petroleum, Materialien (Baumwolle, Kupfer). Und was liefert Deutschland in der Hauptsache nach Amerika? Fertigwaren verschiedenster Art. Ist wirklich unter diesen Umständen unser Markt so wichtig für die Yankees?

Keineswegs. Weil die Union uns überwiegend Weltwaren verkauft, würde, falls sie unseren Konventionaltarif nicht bewilligt erhielte, ihr Gesamtexport nicht merklich sinken. Nur dann aber, wenn diese Folge einträte — wenn ihr Gesamtexport merklich sänke und damit ihre Volkswirtschaft eine tief einschneidende Störung erführe (Entwertung von Böden und Kapitalien, Deplazierung von Arbeitern) — wäre die Annahme, dafs die Union zu Kreuze kriechen würde, gerechtfertigt. Tritt aber diese Folge nicht ein, so ist die Annahme unbegründet. Welche Richtungen ihr Gesamtexport nimmt, ob sie mehr nach Deutschland oder mehr nach England usw. verkauft, verschlägt für die Union, wie für jedes Land, nicht viel. Nur darauf, ob der Gesamtexport auf gleichem Niveau bleibt wie bisher oder nicht, kommt für die Frage der Positionsstärke Alles an.

Fassen wir nun die wichtigsten Artikel des amerikanischen Exports ins Auge. Zunächst Weizen. Roggen beziehen wir ja nur ausnahmsweise, Gerste und Hafer letztlich nur ganz wenig. Selbstverständlich wäre es für die Union nicht

*) Vgl. meine „Vergeltungszölle“ S. 15 (1904).

gleichgültig, wenn ihr Weizen seitens Deutschlands mit höherem Zolle belastet würde als anderer Weizen und daher (wenigstens in Jahren, wo der Überschufs der übrigen Weizenländer zur Versorgung Deutschlands ausreicht) vom deutschen Markt verbannt wäre. Selbstverständlich ist es für die Union angenehmer, wenn sie unseren Markt auch künftig zu gleichen Bedingungen beschicken kann wie ihre Konkurrenten. Selbstverständlich wäre es ein Nachteil für sie, wenn Deutschland als Absatzfeld ausschiede. Jedoch: besonders schwer würde die Wirkung solcher Differenzierung seitens Amerikas nicht empfunden werden*). Denn es würde eben der Gesamtexport amerikanischen Weizens kaum einschrumpfen. Da Weizen Weltware ist, so würde nur eine Wandlung betreffs der Wege, welche der amerikanische Weizen auf dem Weltmarkt einschlägt, platzgreifen. Verkaufen Rufsland usw. — da gegenüber der Union privilegiert — mehr Weizen nach Deutschland als bisher, so verkaufen sie weniger nach anderen Ländern. Die Kundschaft, die Amerika bei uns verliert, mufs es irgendwo anders wieder gewinnen.

Unsere „Rüstung“ betreffs Weizens ist viel imposanter als 1900 — der Generaltarif verzeichnet jetzt einen Zoll von 7,50 Mk. statt früher 5 Mk. Aber gleichwohl braucht der Union vor Differenzierung nicht mehr zu bangen als damals.

Mit Vieh und tierischen Produkten, mit Futtermitteln (Mais), mit Holz, mit Petroleum steht es ähnlich wie mit Weizen. Auch betreffs dieser Waren ist unsere „Rüstung“ imposanter als 1900; auch betreffs dieser Waren sind den Vertragsstaaten Ermäfsigungen eingeräumt worden**). Ohne Zweifel würde Amerika, wenn es den Konventionaltarif nicht bewilligt erhielte, den Absatz an uns gröfstenteils einbüfsen;

---

*) Die Frage, ob solche Differenzierung sich überhaupt durchführen liefse, bleibe dahingestellt. Eine gewisse Menge amerikanischen Weizens würde, trotz der Ursprungszeugnisse, die Deutschland zufolge der Differenzierung fordern würde, auf Umwegen auf den deutschen Markt kommen; oder in Form von Mehl usw.

**) Der Zoll auf Mais beträgt jetzt, nach dem Generaltarif, 5 Mk. statt früher 2; nach dem Konventionaltarif 3 Mk. statt 1,60. Der Zoll auf Petroleum ist, mit 10 Mk., im Generaltarif stabil geblieben; nach dem Konventionaltarif beträgt er aber nur 6 Mk.

da es sich aber um Weltwaren handelt, so würde sein Absatz anderswo zunehmen.

Wie überaus wechselnde Richtungen der amerikanische Cerealienexport einschlägt, zeigen folgende Tabellen. Die Jahre des Meist-, bezüglich des Mindestimports nach Belgien usw. sind fett gedruckt; gewaltige Differenzen werden da ersichtlich.

Export von Weizen (Mill. Bush.).

	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1904
Belgien . .	7,0	5,1	**8,8**	3,8	11,1	**15,7**	8,4	11,0	15,6	11,2
Frankreich	8,7	1,6	**0,1**	0,2	**30,0**	2,2	1,2	1,1	3,3	3,1
Deutschl. .	1,7	2,5	**0,9**	3,0	3,2	10,3	9,0	10,2	**19,7**	14,5
Holland . .	6,6	4,0	**0,7**	2,1	7,1	**18,4**	9,2	12,0	16,9	12,2
Portugal . .	**5,7**	2,6	3,0	1,6	1,9	2,0	4,4	3,8	2,3	**2,2**
England . .	50,8	54,3	**48,6**	55,7	**80,1**	74,6	62,7	78,5	77,5	47,6
Übriges Europa . .	3,3	1,5	1,0	1,9	1,8	4,5	1.7	2,8	4,7	2,7
Total	83,9	71,7	52,9	67,5	135,5	128,2	**96,9**	119,7	140,0	93,7

Export von Mais (Mill. Bush.).

	1894	1895	1896	1997	1898	1899	1900	1901	1902	1903
Belgien . .	2,1	1,1	3,5	5,9	8,4	7,3	9,6	**10,0**	**0,9**	4,9
Dänemark .	3,1	**0,4**	6,9	18,1	16,8	14,2	**18,8**	11,1	1,2	4,0
Frankreich	2,3	0,6	4,6	7,1	**11,4**	5,2	5,3	4,4	**0,8**	2,1
Deutschl. .	11,4	**8,2**	13,7	31,7	39,2	34,6	**46,2**	46,9	4,8	12,1
Holland . .	5,8	**2,8**	9,1	14,4	20,1	18,5	**23,5**	17,7	3,0	7,5
England . .	26,8	15,3	49,1	75,4	82,8	68,6	**85,8**	79,8	**10,0**	32,1
Übriges Europa . .	0,3	0,1	1,8	1,8	2,7	3,3	3,5	2,2	0,1	1,9
Total	52,1	23,2	88,8	154,8	181,1	151,9	192,5	162,3	20,5	64,6

Analoge Tabellen betreffs des Exports von Vieh (nach Deutschland kommen nur ganz kleine Mengen), „provisions“, Holz, hinzuzufügen, unterlasse ich. Sie würden genau Gleiches lehren wie die Ausfuhrstatistiken für Weizen und Mais. Nämlich, dafs von einer Gebundenheit Amerikas an den deutschen Markt nicht die Rede sein kann. Von Jahr zu Jahr schlagen diese Weltwaren andere Wege ein; von Jahr zu Jahr verschiebt sich die Quote, welche die einzelnen europäischen Märkte vom Gesamtexport der Union empfangen.

Was Weizen anlangt, so ist nur ein Bleibendes „in der Erscheinungen Flucht“: der engliche Markt zeigt sich während des ganzen Dezennium als unendlich „wichtiger“ für die Union als der deutsche Markt; auch dann noch weit wichtiger, wenn wir berücksichtigen, dafs

eine gewisse Quantität des in der amerikanischen Statistik für Holland registrierten Weizens nach Deutschland geht. Selbst in den Jahren, wo sie der Union am meisten Weizen abnahmen (1899, 1902), bezogen Deutschland und Holland zusammen nicht soviel Weizen als England in dem Jahre 1896, wo es der Union am wenigsten abnahm.

Die Spannung zwischen Meist- und Mindestimport ist für jedes der europäischen Importländer eine gewaltige; absolut wie relativ gerechnet.

Von Mais gilt Gleiches. Die Bedeutung des englischen Marktes steht für die Union weit höher, als die Bedeutung des deutschen plus des holländischen. Auch betreffs Mais ergibt sich eine gewaltige Spannung zwischen Meist- und Mindestimport.

Je nach den Ernteverhältnissen — in den V. Staaten einerseits, in den mit ihnen konkurrierenden Ausfuhrländern, bez. den Einfuhrländern andererseits — schwankt der Gesamtexport der Union und verteilt sich bald so, bald ganz anders über die verschiedenen Bezirke des alten Kontinents.

Wer diese Tatsache kennt und würdigt, mufs daraus folgern, dafs Amerika sich über die Differenzierung aller seiner Agrarprodukte seitens Deutschlands ziemlich leicht trösten würde — fast ebenso leicht, wie über die Differenzierung seines Weizens seitens Frankreichs (amerikanischer Weizen wird hier nach dem Maximaltarif verzollt).

Die unmittelbare Folge der Differenzierung amerikanischer Ware würde die sein, dafs Amerika mit seinem Export mehr in die natürlichen Absatzgebiete Rufslands, Rumäniens, Ungarns eindränge; ein Teil des osteuropäischen Weizens usw. würde durch die verstärkte Konkurrenz der amerikanischen Ware aus diesen Ländern verdrängt, nach Deutschland gedrängt werden. Und die weitere Folge würde sein: eine Preisverschiebung für Weizen usw. Denn: wird kraft der Differenzierung, die Deutschland gegenüber amerikanischer Ware vornimmt, osteuropäische Ware aus ihren natürlichen Absatzgebieten — d. h. ihren nächstgelegenen Märkten — verdrängt, werden, m. a. W., dem Welthandel etwas höhere Transportkosten aufgenötigt, so wird für alle Einfuhrländer eine mäfsige Verteuerung des fremden Weizens usw. eintreten.

Diese nun würde wirken wie eine entsprechende Schutzzollerhöhung; die Kaufkraft der Bevölkerung der Einfuhrländer für fremden Weizen usw. würde um ein Geringes gemindert, eine kleine Prämie auf Steigerung der Eigenproduktion gesetzt werden.

Diese letzte Folge der Differenzierung — Steigerung der Eigenproduktion in allen Einfuhrländern — hätte die Union zu befürchten. Da aber eben die Transportkosten nur etwas höher gehen würden und daher die Verteuerung nur eine mäfsige und somit auch die Steigerung der Eigenproduktion keine beträchtliche sein könnte, so würde die Union durch diese Perspektive nicht besonders impressioniert werden.

Ebensowenig allerdings Deutschland. Da — wenigstens in Jahren, wo der Überschufs der mit Amerika konkurrierenden Ausfuhrländer zur Versorgung Deutschlands voll genügt — fremder Weizen usw. nur unbedeutend im Preise gegenüber heute erhöht sein würde, hätte es, selbst bei ausschliefslicher Rücksichtnahme auf den Konsumenten, den „forgotten man", kein Motiv, deshalb von der Differenzierung abzusehen.

Nur eins hätte Deutschland, bevor es zur Differenzierung schritte, zu erwägen. Nämlich die Möglichkeit, dafs wieder Jahre kommen wie 1891/1892, wo unsere Ernte schlecht ausfällt und der Überschufs der sonstigen Ausfuhrländer zur vollen Befriedigung des deutschen Einfuhrbedürfnisses nicht ausreicht, sondern an Amerika appelliert werden mufs. Dann hat der deutsche Konsument den gegen Amerika errichteten Differentialzoll zu zahlen; dann dringt amerikanische Ware trotz der Differenzierung in Deutschland ein und wird der Zoll des Generaltarifs allgemein mafsgebend für den Preis. Allerdings kann dann auf gleiche Weise Abhilfe geschaffen werden wie 1898 in Frankreich. Hier wird (s. o.) amerikanischer Weizen nach dem Maximaltarif verzollt, kommt also, wie die Tabelle zeigt, regelmäfsig in nur ganz unbedeutenden Mengen (Saatweizen?) herein. 1898 war ein Hungerjahr; der Weizenzoll aber wurde aufgehoben und nun ward amerikanischer Weizen im Betrage von 30 Mill. Bushels eingeführt.

So läfst sich die unter gewissen Umständen mögliche, recht fatale Wirkung der Differenzierung eines wichtigsten Ausfuhrlandes, wie der V. St., parieren. Diese Methode der Abhilfe hat aber Bedenken gegen sich, die auf der Hand liegen. Wünschenswert ist daher die Differenzierung eines wichtigsten Ausfuhrlandes — da sie eben zu Zeiten die Anwendung jener Methode nach sich ziehen mufs — im eignen Interesse des differenzierenden Landes keinesfalls; auch dann nicht, wenn sie, wie gesagt, in normalen Jahren nur eine ganz mäfsige Verteuerung mit sich bringt. —

Ich betone nochmals: gewifs hat die Union ein Interesse daran, dafs die gegenwärtige Tarifkonjunktur bestehen bleibt; dafs ihr Getreide, Vieh usw. auch künftig gleichen Zoll entrichte wie russisches usw. Es frägt sich nur, ob sie — wie man bei uns zumeist hofft — behufs Vermeidung der Differenzierung zu wesentlich gröfseren Gegen-

leistungen bereit sein werde als 1900? Ob es der Bundesregierung gelingen werde, die Opposition der amerikanischen Industrie mit dem Hinweis auf die Folgen, welche die Anwendung unseres Generaltarifs für die amerikanische Landwirtschaft haben könne, zum Schweigen zu bringen, dieser Opposition gewichtigere Zugeständnisse für deutsche Fabrikate abzutrotzen? Eine nüchterne Analyse der Verhältnisse führt zu dem Ergebnis, dafs dieser Ausgang wenig wahrscheinlich sei. Die Partei der „manufacturers“ wird einfach sagen: der Schaden für unsere Landwirtschaft kann nur gering sein; ihr Gesamtexport wird kaum geschmälert werden; warum sollen da wir so grofse Opfer bringen?

Damit man mir nicht den lächerlichen Vorwurf mache, dafs ich den Yankees die Schwäche der deutschen Position „verrate“, so weise ich darauf hin, dafs die protektionistische Presse drüben über die Sachlage völlig orientiert ist und sich selbstverständlich alle Mühe gibt, die öffentliche Meinung zu orientieren.

Die New Yorker „Sun“ z. B. hat neulich ausgeführt: wenn Deutschland aufhöre, einen Teil der Agrarprodukte, deren es bedürfe, aus den V. Staaten zu beziehen, so müsse es eben ein entsprechendes Quantum anderswoher beziehen; z. B. aus Rufsland; dann entstehe in anderen exportbedürftigen Ländern eine Lücke usw.

Vallandigham (Nation, 1905, S. 599) sieht in dieser Ausführung einen Beweis der „starrsinnigen Haltung“ der protektionistischen Presse. Die Argumentation ist aber völlig korrekt; Angst vor Anwendung unseres Generaltarifs braucht die amerikanische Landwirtschaft nicht zu haben.

An Materialien — abgesehen von Holz (s. oben) — liefert uns Amerika vor allem Baumwolle, Kupfer, ein wenig Blei, zu Zeiten auch Roheisen und Halbzeug. Diese Waren haben aber teils überhaupt keinen Zoll in Deutschland zu zahlen (Baumwolle, Kupfer, Blei), teils sind es solche, betreffs deren bisher wenigstens den Vertragsstaaten keine Ermäfsigungen eingeräumt sind (Roheisen, Halbzeug). Deshalb versagt auch hier die „Rüstung“. Auch wenn sie den Konventionaltarif nicht bewilligt erhielte, würde die Union gleich gut, bezgl. gleich schlecht behandelt werden wie ihre Konkurrenten. Von unserem Generaltarif hat sie, was diese Materialien anlangt, nichts zu fürchten.

Schliefslich: Fertigwaren. Überaus häufig stöfst man bei uns auf die Auffassung, als ob Deutschland seit einiger

Zeit mit amerikanischen Industrieartikeln „überschwemmt“ werde; lehrt doch die amerikanische Statistik, dafs der „export of manufactures“ stetig wächst! Unten wird dieser Irrtum eingehender widerlegt werden. An dieser Stelle genügt es zu betonen, dafs bisher die Union so gut wie nur als Lieferant von Maschinen und „agricultural implements“ in Betracht kommt; und auch diese verkauft sie uns in so kleinen Mengen, dafs sie selbst eine völlige Verdrängung von dem angeblich für sie so „wichtigen“ deutschen Markte gelassen hinnehmen könnte*). So sicher es ist, dafs sie, um diesen Markt sich zu erhalten, zu gewissen Zollnachlässen sich verstehen wird — so sicher ist es auch, dafs ein zwingender Grund für sie, weit mehr zu gewähren als 1900, nicht vorliegt.

In Summa: wenn auch die Union an Deutschland einen so guten Kunden gefunden hat, einen weit besseren als Deutschland an der Union, — sie hat doch, traurig, aber wahr, keinen Anlafs, das Recht blofs auf den derzeitigen Konventionaltarif — das Recht, nur gleich behandelt zu werden wie die Vertragsstaaten — mit hohem Preis zu erkaufen. Denn wir sahen ja, dafs, was die „grofsen Gegenstände“ ihrer Ausfuhr nach Deutschland betrifft, es teils so liegt, dafs Amerika dann zwar verzichten müfste auf Absatz bei uns, dafür aber auf anderen Märkten sich schadlos halten könnte; teils so, dafs der Generaltarif sie gar nicht oder nur ganz wenig genieren würde. Bieten wir, wie 1900, der Union nichts weiter als — de facto — die Meistbegünstigung, so werden wir kaum mehr von ihr geboten erhalten als die Bagatellen, mit denen wir damals uns zufrieden gaben.

---

*) Vgl. Statistisches Jahrbuch d. D. Reichs, 1905, S. 187. Hier — wo allerdings nur die Einfuhrartikel berücksichtigt sind, die mit einem Betrag von über 1 Million Mark auftreten — ergibt sich, dafs 1904 von einem Einfuhrtotale aus der Union von rund 940 Millionen Mark nur rund 15 Millionen Mark Fertigwaren (Maschinen) waren.

II.

Mag sein, wird der handelspolitische Percy sagen, der bei uns in so zahlreichen Exemplaren vorkommt — mag sein, dafs Amerika die Hand ausschlägt, die Deutschland ihm gütig hinstreckt. Dann strafen wir die trotzigen Yankees mit einem speziell gegen sie gemünzten Kampfzolltarif! Dazu wird sich ja zweifelsohne Gelegenheit bieten. Werden zufolge Schiffbruchs der Verhandlungen amerikanische Waren differenziert, so setzt selbstverständlich die Union „auf groben Klotz den groben Keil", differenziert deutsche Waren. Und dann macht der Bundesrat — unser Zollgesetz sieht ja glücklicherweise diese Möglichkeit vor — von seiner Befugnis, solche böse Nachbarn mit Zollzuschlägen zu drangsalieren, Gebrauch. Und dann wollen wir mal sehen!

Vor einiger Zeit (Dezember 1904) liefsen sich die Leipziger Nachrichten aus Berlin melden, dafs man auf amerikanisches Petroleum und Weizen höhere Zölle zu legen beabsichtige. „Die Union soll sich zu Kompensationen verstehen . . . . . . Man ist des ewigen Nachlaufens und Buhlens um die Freundschaft der Yankees müde und will im Reichstage eine energische Sprache dagegen führen." Und im „Export" stand zu lesen, dafs es „im Interesse der deutschen Fabrikanten überaus zu wünschen sei, dafs unsere Regierung dem Übelstande (nämlich mafslos hoher Fabrikatzölle der Union) sobald als möglich abhelfe und event. die amerikanischen Waren mit gleich hohen Zöllen, wie die Union sie auf deutsche Waren gelegt hat, treffe"; also mit Wertzöllen von etwa 40—60 pCt.*).

Stände wirklich zu erwarten, dafs der Feind kraft der „Bufsen", die man ihm auferlegen möchte, zur Raison gebracht werde?

---

*) Über den Nonsens dieses Verlangens siehe unten den letzten Abschnitt, S. 42.

Ein Kampfzoll auf Weizen? Aber ein Zoll z. B. von 10 Mk. würde die Union genau soviel, oder richtiger: genau so wenig, verwunden als der in unserem Generaltarif enthaltene Zoll von 7,5 Mk. Schon letzterer Zoll genügt, die amerikanische Weizeneinfuhr nach Deutschland, unter normalen Verhältnissen, tot zu machen — töter kann sie auch durch einen Zoll von 10 Mk. nicht werden. Aber weder jener, noch dieser Zoll würde den Gesamtexport amerikanischen Weizens wesentlich beeinträchtigen; in jenem wie diesem Falle würde der gewollte Effekt ausbleiben.

Ein Kampfzoll auf Mais — statt 5 Mk. etwa 8 Mk.? Mais hat leider genau so Weltkurs wie Weizen.

Ein Kampfzoll auf Petroleum? Aber die den Vertragsstaaten seitens Deutschlands eingeräumte Ermäfsigung bedeutet schon jetzt einen starken Vorsprung für das russische und rumänische Petroleum. Wohl würde dadurch das amerikanische Produkt, wenn ein Tarifvertrag nicht zustande käme, vom deutschen Markte nicht gänzlich verschwinden; denn amerikanisches Petroleum ist besser als die konkurrierende Ware. Ginge man aber, um Amerika einen Hieb zu versetzen, noch über den Zollsatz des Generaltarifs von 10 Mk. hinaus, z. B. bis 15 Mk., so würde allerdings der Vertrieb des amerikanischen Petroleums arg erschwert werden. Jedoch auch Petroleum ist, wie schon oben betont, Weltware gleich Weizen usw. Vom deutschen Markte weggestofsen, nimmt es seine Zuflucht zu anderen Märkten, wo nun zufolge geringerer Zufuhr russischen und rumänischen Produktes — da dieses ja in gröfseren Quantitäten als früher nach Deutschland geht — ein Manko sich herausstellt. Gewifs würde Amerika trotzdem einen Nachteil haben. Denn die Märkte, die bisher mehr Petroleum von anderen Ländern kauften, würden nur geringere Preise für amerikanisches Produkt anlegen, bezüglich nur geringere Mengen kaufen können als Deutschland. Doch würde der Standard Oil Trust sich über dieses Minus kaum aufregen; er würde kalkulieren: lange wird die Geschichte nicht dauern; lange wird Deutschland solchen Kampfzoll, der doch vom wirtschaftlich schwächsten Teile seiner Bevölkerung zu tragen wäre, nicht aufrecht erhalten.

Oder etwa ein Kampfzoll auf Baumwolle, Kupfer, Blei? Dafs dadurch die Union härter mitgenommen werden würde als durch Kampfzölle auf landwirtschaftliche Artikel, habe ich an anderer Stelle ausgeführt*). Nur leider würde auch Deutschland selbst härter mitgenommen werden. Die Folge wäre ja, dafs diese Materialien, dem deutschen Produzenten verteuert und daher von ihm in kleineren Quantitäten bezogen als bisher, die Märkte anderer Länder aufsuchen, sich hier billiger als bisher anbieten müfsten. Die englische, belgische, schweizer Textilindustrie, Metallindustrie, Elektrizitätsindustrie würden sich zum Schaden der deutschen ausdehnen. Auch bezüglich dieser Kampfzölle würde man in Amerika sich klar sein, dafs Deutschland sie nur für kurze Dauer riskieren könne, und würde ruhig abwarten.

Ein Kampfzoll auf Roheisen und Halbzeug? Aber unsere Einfuhr aus Amerika war nur während der Hochkonjunktur (1899—1900) nennenswert; derzeit ist sie so geringfügig, dafs Amerika durch den Kampfzoll gar nicht getroffen werden würde; und selbst dann, wenn demnächst wieder weit mehr Roheisen und Halbzeug herüber kommen sollte, würde eine noch so kräftige Differenzierung einen Versuch mit untauglichen Mitteln darstellen. Denn wie Brotkorn, so erfreut sich auch das Brot der Industrie — abgesehen von gewissen „special brands“ — internationaler Freizügigkeit. Wird amerikanisches Produkt seitens Deutschlands differenziert, so geht es nach England oder Belgien, schafft sich hier Platz, indem es mehr Ware dieser Länder zu uns drängt.

Kampfzölle auf Fertigwaren? Um die Jahrhundertwende — damals als die „Invasion“ amerikanischer Manufakte die Gemüter so heftig erregte — haben einige meiner Herren Kollegen verlangt, dafs Deutschland sich mittels Anziehens der Tarifschraube gegen diese bedrohliche Industriekonkurrenz zur Wehr setze und dadurch einen Druck auf die Union ausübe. Neuerdings spukt wieder die Fabel, als ob durch Kampfzölle die dortige Fabrikation „schwer getroffen werde würde“ (Export 1904 S. 681). Aber ein Blick in jede detaillierte Statistik des deutsch-amerikanischen Handels — den man eben

*) Vergeltungszölle, S. 39/42.

zumeist unterläſst und sich begnügt, über die Totalsumme des „export of manufactures" zu staunen — beweist das Gegenteil. Amerika liefert uns, wie bereits bemerkt, fast nur Maschinen und „agricultural implements"; unsere Einfuhr an sonstigen Fertigwaren der Union beläuft sich auf ganz minimale Beträge.

Mit Maschinen und Geräten, die als Objekte der „Buſse" allein in Betracht kämen, verhält es sich nun zweifellos anders als mit Weizen usw. Denn zum Teil wenigstens braucht Deutschland andere Typen von „agricultural implements" als etwa Ruſsland; andere Typen von Werkzeugmaschinen als etwa England, Belgien, die Schweiz. Das heiſst: sänke zufolge von Kampfzöllen die Nachfrage Deutschlands, so müſste die amerikanische Fabrikation „umkatern", müſste ihre Produktion auf die Bedürfnisse anderer Märkte zuschneiden, müſste versuchen, ihren Absatz dahin zu erweitern, was nicht von heute auf morgen geschehen könnte.

Fatal für die Union; jedoch auch den Stich in diese Achilles-Ferse ihres Exports würde sie mit Gleichmut ertragen. Auch drüben würde man ja wissen, daſs Deutschland sich damit selbst wehe tue — vielleicht weher als dem Feinde. Unseren Agrariern den Bezug landwirtschaftlicher Geräte, unseren Industriellen den Bezug von Werkzeugmaschinen verteuern, ihnen also die Produktionskosten emporschrauben, würde für jene eine Verschärfung der „Not", für diese eine Minderung der Konkurrenzfähigkeit bedeuten. Der russische Bauer, der englische Fabrikant wäre der tertius gaudens eines mit solchen Waffen geführten Tarifkrieges.

Es mag noch bemerkt werden, daſs auch, was diese Artikel anlangt, unsere Einfuhr aus der Union durchaus nicht beträchtlich ist.

An landwirtschaftlichen Maschinen bezogen wir 1900/02 für 22, 16, 10 Millionen Mark; daſs wenigstens Mähmaschinen für uns unentbehrlich seien, haben die Vertreter der Landwirtschaft öfters betont.

An Werkzeugmaschinen bezogen wir, nachdem die Depression über unser Wirtschaftsleben gekommen war, nur noch ein winziges Quantum; 1901 für 1 Million Mark, 1902 für $1/2$ Million. In 1903 stieg die Einfuhr ein wenig, erreichte nahezu 1 Million; und wenn dank dem Friedensschlusse zwischen Ruſsland und Japan wieder eine Hochkonjunktur anbrechen wird, so wird die Einfuhr noch weiter steigen. Fiele der Tarifkrieg mit der Union etwa in diese Zeit, so könnte ein Kampfzoll auf Werkzeugmaschinen der Union weit unbequemer sein als heute.

Jedoch — er wäre doch wohl zweifellos die gröfste Thorheit, die Deutschland auf zollpolitischem Gebiet zu begehen vermöchte. „Je billiger wir Werkzeugmaschinen kaufen, desto mehr steigt unsere Konkurrenzfähigkeit.... Je mehr wir davon kaufen, in je mehr Zweigen unserer Industrie sie angewandt werden, desto eher werden wir in die Lage kommen, sie selbst anzufertigen, im Bau dieser Maschinen der Union ebenbürtig zu werden..... Drüben jammert man über den „volkswirtschaftlichen Selbstmord", den solcher Maschinenexport bedeute; das ist eine Torheit — eine noch gröfsere wäre es, wollte Deutschland diesem Selbstmord wehren" (aus meiner Schrift „Vergeltungszölle", S. 46).

Schliefslich kommen — die type-writers, cash-registers und ähnliche Feinmaschinen bilden eine Quantité négligeable — noch Nähmaschinen in Betracht. An solchen bezogen wir 1900/02 aus der Union für 3 bis 4 Millionen Mark, während wir dem Auslande für 30 bis 22 Millionen Mark verkauften. Einen Kampfzoll auf diese Maschinengattung dürfte Deutschland weit eher wagen. Ersatz für die amerikanischen Waren würde unsere so leistungsfähige Industrie bald schaffen. Aber sicher würde die dortige Fabrikation durch solchen Kampfzoll recht wenig geschreckt werden; wenn unsere Industrie auf unserem Markte mehr Nähmaschinen absetzt, weniger dagegen auf dem Weltmarkt, so entsteht hier eine Lücke, in welche die amerikanische Konkurrenz eindringt.

Unsere Position sei so „kaufkräftig", wurde jüngst wieder betont; wenn nur die deutsche Diplomatie sie „energisch zu wahren" wisse, werde die Union klein beigeben! Leider kommt es nur für die Frage der Positionsstärke darauf, welches von beiden Völkern, die im Tarifkriege stehen, von dem anderen mehr kauft, nicht so sehr an, als darauf, welches von beiden Völkern die Kundschaft des anderen eher zu entbehren vermag, da es bei Einbufse dieser Kundschaft sofort auch anderswohin verkaufen, nahezu ebensoviel verkaufen könnte. Diese Chance besitzt aber Amerika in weit höherem Mafse als Deutschland; es hat die „verkaufkräftigere" Position.

Amerika sendet uns zumeist Weltwaren; dagegen spielen in unserer Ausfuhr nach drüben Waren, die wir speziell für den Yankeemarkt arbeiten, eine beträchtliche Rolle. Gegen diese Waren richtet natürlich unser Gegner seine Zollkanonen. Während die Union den lästigen Zwang, zu neuen Typen überzugehen, so gut wie nur hinsichtlich gewisser Maschinen und Geräte verspüren würde, die es, wie gesagt, derzeit nur in recht bescheidener Menge bei uns absetzt, so dagegen Deutsch-

land hinsichtlich einer ganzen Reihe von Fabrikatgattungen und einer weit gröfseren Fabrikatenmenge. Unsere Industrie — daneben unsere Rhederei — müfste daher im Falle eines Tarifkrieges in schlimmere Lage geraten als die des Gegners. Bei uns würde, wenigstens für eine gewisse Zeit, ein stärkeres Einschrumpfen des Gesamtexports platzgreifen als in der Union.

Das schliefsliche Ergebnis würde ja auch für die deutsche Industrie nur eine Verschiebung der Richtungen sein, die der Gesamtexport nimmt, keine, wenigstens keine wesentliche Minderung desselben. Denn: würden gewisse Fabrikate Deutschlands vom Yankeemarkte ausgeschlossen, so würden ja England usw. sich auf deren Erzeugung werfen, würden die Preishausse, die für jene Fabrikate in Amerika eintreten würde, durch forzierte Ausfuhr nach drüben ausnutzen. Von diesen Waren würden England usw. mehr fabrizieren als bisher, dafür weniger von anderen, deren Mehrerzeugung und Mehrausfuhr nun uns zufallen würde.

Aber immer bliebe zu Gunsten unseres Gegners der Unterschied, dafs Deutschland, um diese Verschiebung zu bewirken, dank deren es schliefslich Ersatz für die Einbufse der amerikanischen Kundschaft schaffen würde, die Kosten zu tragen hätte, ohne welche es bei einem Virement innerhalb der Produktion nicht abgeht (Brachlegung von Kapitalien und Händen in gewissen Branchen; Errichtung neuer oder Erweiterung vorhandener Betriebsanlagen, Überführung und Anlernung von Arbeitern in anderen Branchen) — während die Union, bei Einbufse der deutschen Kundschaft für ihre Weltwaren, solche Kosten gar nicht oder nur in weit geringerer Höhe zu tragen hätte, da sie eben zu einem solchen Virement innerhalb der Produktion nicht genötigt wäre, sondern nur dazu, für eine im gleichen Geleise, fast auf gleichem Niveau beharrende Produktion neue Absatzwege zu finden — die unschwer sich darbieten würden.

Und es bliebe noch ein weiterer Unterschied gleichfalls zu Lasten Deutschlands. Belegt Amerika deutsche Fabrikate mit Kampfzöllen, so erhebt es damit sozusagen eine Konsumentensteuer, halst vor allem den Konsumenten der höheren und mittleren Schicht — unter den Fabrikaten, die wir nach

Amerika ausführen, befinden sich ja viele Luxusartikel — die Kosten des Tarifkriegs auf. Straft dagegen Deutschland amerikanisches Petroleum oder „provisions“, so halst es die Kosten der niederen Schicht auf. Straft Deutschland Baumwolle, Kupfer, Blei, Maschinen, Geräte (was es trotz aller Bedenken tun müſste, da Kampfzölle auf diese Dinge zwar nicht viel, aber doch mehr ausrichten würden, als Kampfzölle auf Weizen, Mais, Holz, die nichts ausrichten können); erschwert es amerikanischen Materialien und Fabrikationsmitteln den Eingang, so erschwert es unserer Industrie und unserer Landwirtschaft den Erwerb, erhebt damit gewissermaſsen eine Produzentensteuer.

Gewiſs ist nun zwar, daſs Kampfzölle auf Fabrikate und Luxusartikel, wenngleich sie direkt die Konsumenten treffen, indirekt auch die Produzenten in Mitleidenschaft ziehen; gewiſs ist, daſs auch Amerika, wenn es sich dieser Waffen bediente, in das eigene Fleisch sich schneiden würde*). Doch springt solche Verletzung nicht so deutlich in die Augen, wird von der in wirtschaftlichen Dingen so ignoranten Masse der Bevölkerung weit schwerer kapiert als der sinnfällige Schaden, welchen eine Verteuerung amerikanischer Materialien und Fabrikationsmittel in gewissen Zweigen unserer nationalen Arbeit anrichten würde. Daher würde die öffentliche Meinung Amerikas einer Boxerei mit Deutschland viel länger Beifall klatschen, als die öffentliche Meinung Deutschlands. Heute hetzt man bei uns — offen oder verhüllt — so vielerseits zum Losschlagen; käme es dazu, so würde binnen Kurzem die Sehnsucht nach der Friedenspfeife lautwerden.

Ob man es gern höre oder nicht: Amerika hat die stärkere Position. Nicht als „big country“, als „gigantische Volkswirtschaft“; sondern als junges Land mit verhältnismäſsig wenig Menschen und viel Boden, in dessen Ausfuhr daher Lebensmittel usw. vorwiegen, während in unserer Ausfuhr Fabrikate die erste Stelle einnehmen. „Den Herren in Washington gilt nur, wer ihnen auf die Zehen tritt“; anbetracht dieser Differenz betreffs der Zusammensetzung der amerikanischen und der deutschen Ausfuhr ist es nur leider

*) Vgl. meine „Vergeltungszölle“, S. 30 ff.

schwer, den Yankees auf die Zehen zu treten; anbetracht dieser Differenz ist leider höchst unwahrscheinlich, dafs durch einen Tarifkrieg die Union zu gewichtigen Zollnachlässen bewogen werden werde. Nur wer im Banne jenes Wahnes von der grösseren „Wichtigkeit“ des deutschen Marktes für Amerika steht; nur wer, wie so viele bei uns, blofs die Mengen vergleicht, welche Deutschland und Amerika austauschen, die Arten der Waren zu vergleichen vergifst, kann hoffen, dafs die Union sicher bald pater peccavi sagen werde. Weit wahrscheinlicher ist, dafs entweder ein Tarifkrieg, sollte er längere Zeit währen, unser Verhältnis zur Union gründlich und dauernd verderbe — zur lebhaftesten Befriedigung unserer englischen usw. Konkurrenten; oder dafs unsererseits bald wieder eingelenkt werde — und damit den Yankees der Kamm noch kräftiger schwelle.

Wie der Feldzug verlaufen würde, wenn Deutschland im Verein mit anderen Industriestaaten, die gleichfalls über „schlechte Behandlung“ seitens Amerikas zu klagen haben, vorginge; wenn ein mitteleuropäischer Zollbund als geschlossene Phalanx gegen Amerika aufmarschierte, will ich hier nicht erörtern. Dieser Zukunftsbund scheint mir ungefähr ebenso utopisch wie der Zukunftsstaat. Vielleicht täusche ich mich; sicher ist aber, dafs das Problem des deutsch-amerikanischen Vertrages früher zu lösen ist, als das Zollbundsproblem günstigsten Falls gelöst werden kann. Die Aufgabe, mit dem „grofsen Handelsmann“ jenseits des Weltmeeres einen neuen modus vivendi zu finden, steht für Deutschland binnen weniger Monate an; dafs bis dahin der Zollbund zustande komme und bis dahin sich über den Schlachtplan einige, glaubt doch wohl im Ernste Niemand?

Die Union würde durch einen Tarifkrieg von ihrer Hochschutzmanie schwerlich bekehrt werden. Sie würde andererseits ebensowenig in der Lage sein — wie manche Angstmeier bei uns und einige Bramarbase drüben faseln — uns zur Kapitulation zu zwingen; nämlich dadurch, dafs sie einen Ausfuhrzoll auf Baumwolle erhöbe.*)

*) Wie bei einem solchen Ansfuhrzoll sich unterscheiden liefse zwischen Gegnern, welche die Union treffen will, und Freunden, welche sie nicht treffen will, ist mir unerfindlich. Aber diese Schwierigkeit mag auf sich beruhen.

Untersuchen wir, ob es denkbar wäre, dafs Amerika, das derzeit ja nahezu das Monopol der Versorgung Westeuropas mit Baumwolle besitzt, diese eminent verkaufkräftige Position dahin nutze, einen Ausfuhrzoll zu erheben, um durch künstliche Erzeugung einer „cotton famine“ einen Druck auf die Völker des alten Kontinents mit hochentwickelter Textilindustrie auszuüben — sie zu einem Tarifvertrage, dessen Bedingungen Amerika diktierte, zu nötigen?

Jedermann weifs: der Konsum von Baumwollfabrikaten, der seine wichtigste Stütze an der unteren Masse hat, ist ein vortrefflicher Barometer für den Stand der allgemeinen Geschäftslage. Herrscht Hochkonjunktur, stehen die Löhne hoch, so schwillt der Konsum von Baumwollwaren an; im umgekehrten Falle schrumpft er ein. Und — bei stabiler Konjunktur, stabilen Löhnen — schwankt der Konsum hin und her, je nachdem der Preis des Materials, und demzufolge die Preise der Fabrikate steigen oder fallen.

Hält man die Baumwollpflanzer drüben für so leichtsinnig, dafs sie durch Verteuerung der Baumwolle für die westeuropäische Industrie sich den Markt schmälern, den so empfindlichen, so elastischen Konsum beeinträchtigen würden, und damit ihre Rente? Oder hält man sie, bezgl. die demokratische Partei, für so einflufslos, dafs über ihre Köpfe hinweg die derzeit der republikanischen Partei angehörigen Machthaber solchen Coup sich leisten würden? Aber auch diese würden sich doch sagen, dafs dadurch die soviel gerühmte „Überbilanz“ arg herabgedrückt werden könnte.

Mir scheint, dafs ein solcher Ausfuhrzoll die letzte tarifpolitische Mafsregel wäre, die man drüben ergreifen würde. Woher die gegenteilige Annahme? Weil man — nach dem Schema F, das man sich für die „gigantische Volkswirtschaft“ nun einmal gebildet hat — argumentiert: verkauft Amerika weniger Rohstoff nach hüben, so fabriziert es selbst desto mehr; es kann also die Mafsregel ohne Scheu vornehmen. Was es an Absatz an ausländische Fabrikanten einbüfst, gewinnt es an Absatz an inländische Fabrikanten. Amerika beschleunigt nur die industrielle „Emanzipation“ vom alten Kontinent, wenn es so operiert. Bekannt ist ja, dafs es den Ehrgeiz hat, alles selbst zu machen; vielleicht operiert es

selbst dann so, wenn es durch Westeuropa gar nicht gereizt wird!

„Wir verarbeiten die Baumwolle einfach selbst und werfen die Fabrikate auf den Weltmarkt", sagte ein New-Yorker Kaufmann zu Herrn Goldberger. Letzterer bezeichnet diese Äufserung — mit vollem Recht — als „eine jener titanischen Übertreibungen, die sicher nicht ganz ernst genommen sein wollen." Bei uns hat man sich aber so kräftig durch das Amerika-Gespenst verschüchtern lassen, dafs solche Gaskonnade vielfach für bare Münze genommen wird.

Eine Gaskonnade. Denn: wenn Amerika nichts riskiert, warum hat es solchen Ausfuhrzoll denn nicht schon längst errichtet? Warum hat es denn bisher gestattet, dafs Engländer, Deutsche usw. den Profit aus Verarbeitung amerikanischer Baumwolle einstreichen, statt ihn in die Taschen amerikanischer Spinner und Weber fliefsen zu lassen? Warum hat denn die amerikanische Textilindustrie ihren gewaltigen Vorsprung — den Rohstoff vor der Türe zu haben — bisher noch nicht vollauf fruktifiziert und in immer steigenden Mengen „Fabrikate auf den Weltmarkt geworfen?"

Deshalb, weil sie keine Abnehmer dafür finden würde, da sie (vor allem zufolge der höheren Löhne, wie zufolge der Verteuerung gewisser Fabrikationsmittel durch den Hochschutz) teurer produziert als England usw. Die Ersparnis an Bezugskosten des Rohstoffs wird durch das Plus an sonstigen Kosten überwogen. Trotzdem die westeuropäische Industrie den Rohstoff über das Meer holen mufs, macht ihr bisher die amerikanische Industrie auf den Märkten des alten Kontinents so gut wie keine Konkurrenz, und auf den aufsereuropäischen Märkten eine noch wenig bedrohliche Konkurrenz. Der australische Käufer z. B. hat, wenn er „cotton goods" vom Mutterlande kauft, sowohl die Transportkosten des Rohstoffs von Amerika nach England, wie die Transportkosten des in Fabrikate verwandelten Rohstoffs von England nach Australien zu vergüten; wenn er sie von Amerika kauft, nur die weit niedrigeren Transportkosten des Fabrikats von daher. Aber trotzdem erhält er sie im ersteren Falle billiger als im letzteren.

Die Drohung, Baumwollfabrikate zu exportieren statt Baumwolle, ist eitel Renommisterei. Auf dem amerikanischen

Markte dehnt sich bei starker Bevölkerungszunahme der Absatz amerikanischer Fabrikate kraft Fernhaltung der fremden Konkurrenz ziemlich rasch aus. Aber — wie oben bemerkt: zufolge der höheren Löhne, wie des Hochschutzes — geht es mit dem Absatz auf dem Weltmarkte nur langsam vorwärts.

Der deutsche Export an Baumwollwaren ist 1894/1903 von 142 auf 301 Millionen Mark, von Baumwollgarn von 15,7 auf 32,5 Millionen gestiegen, also — Baumwollwaren und Garn zusammengenommen — um 177 Millionen Mark; weiter der Export von „Kleidern und Putzwaren aus Baumwolle, Wolle usw.“ von 60 auf 118 Millionen, also um 58 Millionen Mark — rechnen wir davon auch nur den vierten Teil, was vermutlich viel zu niedrig ist, auf Artikel aus Baumwolle, also etwa 15 Millionen, so hat sich in Summa der deutsche Export an „cotton goods“ während dieses Jahrzehntes um über 190 Millionen Mark gehoben.

Und der amerikanische? Im Jahrzehnt 1895/1904 von 13 auf 22 Millionen Dollars, also um 9 Millionen Dollars = 37 Millionen Mark.*) Dabei ist aber zu beachten, dafs die Spindelzahl der Vereinigten Staaten mehr als doppelt so grofs ist wie die Deutschlands; nämlich 1900: 19, gegen 8 Millionen. Und weiter, dafs der Export Deutschlands sich ziemlich stetig aufwärts entwickelt, während der Export der Ver. St. stark schwankt.**) Schließlich, dafs die Textilindustrie der Union so gut wie nur in Nordamerika und Asien Terrain gewonnen hat, d. h. in den Bezirken des Weltmarkts, wo ihr gegenüber der westeuropäischen aufser der Chance des billigeren Rohstoffs auch noch die weitere Chance des billigeren Versandts der Fabrikate zu gute kommt.

Der Export amerikanischer Baumwollfabrikate nach Enropa stieg 1892—1902 nur von 0,9 auf 2,4 Millionen; nach Südamerika von 2,8 auf

---

*) S. Abstract of the U. St., 1904, S. 210.

**) Der Export Amerikas an Baumwollmanufakten belief sich z. B. 1897 auf 21, 1898 auf 17 Mill., 1902 u. 1903 auf etwa 32, 1904 (s. o.) nur noch auf 22 Mill. Doll. Nehmen wir statt des Jahres 1904, in dem der Export stark rückläufig wurde, den Durchschnitt des Trienniums 1902/1904, so ergibt sich für diese Zeit ein Export von 28 Mill. Doll., also gegen 1895 eine Steigerung um 15 Mill. Doll. = 63 Mill. Mk. Immer noch recht bescheiden!

3 Millionen; nach Australien von 1 auf 1,2 Millionen; nach Afrika fiel er von 0,68 auf 0,5 Millionen Doll.

Eine beträchtliche Erweiterung wies nur auf der Export nach Nordamerika auf: von 3,1 auf 6,6 Mill. Und der Export nach Asien: von 4,1 auf rund 12 Mill. Doll. (12 Mill. Doll. betrug der Export im Durchschnitt der Jahre 1901—1902; 1901 war der Export abnorm niedrig, 1902 abnorm hoch.)

Dafs die Dinge so stehen, ist bei uns in den weitesten Kreisen unbekannt. Man hat nur die Botschaft vernommen von kolossalem Anschwellen des „export of manufactures“, und schliefst nun ohne weiteres, dafs natürlich auch der Export von Baumwollfabrikaten kolossal angeschwollen sei!

Weil aber die Dinge so stehen, wäre ein Ausfuhrzoll auf Baumwolle doch eine Dummheit, die man der Union nicht zutrauen darf. Sie würde für ihre Baumwollpflanzer den teilweisen Verlust der westeuropäischen Kundschaft riskieren; einen desto gröfseren Verlust, je höher der Ausfuhrzoll. Sie würde dagegen keineswegs diesen Verlust sofort dadurch einbringen können, dafs sie die Baumwolle im Lande selbst verarbeitete, d. h. ihren Rohstoffproduzenten desto gröfsere Kundschaft bei ihren „manufacturers“ verschaffte. Die Baumwollpflanzer müfsten den Rohstoff arg im Preise herabsetzen, wenn der Absatz amerikanischer Fabrikate auf dem Weltmarkt rasch wachsen sollte; bisher ist er auch in den Bezirken, wo er sich ausgedehnt hat, nur ganz allmählich gewachsen.

Last not least — darf man den Yankees die Dummheit zutrauen, die derzeit überall in Westeuropa vorhandene, auf Emanzipation von amerikanischer Baumwolle zielende Bewegung durch einen Ausfuhrzoll noch zu verschärfen?

Sobald ein derartiges Projekt vor den Kongrefs käme, würde das Feuer, mit dem man jetzt bisweilen spielt — übrigens diesseits des Atlantiks weit mehr als jenseits — von einer überwältigenden Mehrheit ausgetreten werden. Es würde in der Union genau so gehen wie in Schweden, wo jüngst der Reichstag den Ausfuhrzoll auf Eisenerz mit 219 gegen 146 Stimmen verwarf. —

III.

Wir haben gesehen, dafs, wenn Deutschland der Union nur den derzeitigen Konventionaltarif gewähren will, die Aussicht auf Zustandekommen eines Vertrages überaus gering wäre und durch Inszenierung eines Tarifkrieges sicher nicht verstärkt werden würde. Welche Prognose wäre nun für den Fall zu stellen, dafs wir der Union mehr gewähren, als wir bisher den Vertragsstaaten gewährt haben?

Drüben glaubt man sich durch Deutschland angegriffen; dessen „wohlüberlegte Absicht“ sei gewesen — so schrieb Anfang Mai d. J. der Präsident der Newyorker Produktenbörse an das foreign office — den neuen Generaltarif so aufzumachen, dafs der amerikanische Handel „unter besonders ungünstige Bedingungen“ gestellt werde. „The strategic position of the United States has figured more prominently in the endless discussions of government tariff experts and business associations than probably that of any other nation“ (N. J. Stone). Zwar seien Harz, Terpentin, Baumwolle, Kupfer, Blei auf der Freiliste geblieben, Tabak und Petroleum nicht schwerer belastet als bisher; aber für alle übrigen Hauptausfuhrartikel der Union, agricole wie industrielle, habe Deutschland die Tarifschraube mafslos angezogen; für Zerealien um etwa 50 pCt., Büchsenfleisch um 330 pCt., Speck um 80 pCt., Schmalz um 25 pCt., Holz um 25 pCt., Maschinen 50 bis 100 pCt. Deutschland habe Amerika brüskiert; an Deutschland sei es, die Erbitterung, die es gegen sich wachgerufen, durch nunmehr desto gröfseres Entgegenkommen zu beschwichtigen!

Die Unionsregierung wird ohne Zweifel darauf dringen, dafs Deutschland, wenigstens betreffs mancher dieser Artikel, nicht nur den Konventionaltarif einräume, sondern mehr

konzediere. Ebenso sicher ist, dafs Deutschland diesem Drängen nur dann nachgeben wird, wenn Amerika seine Zölle auf gewisse, in unserer Ausfuhr eine grofse Rolle spielende Fabrikate beträchtlich herabsetzt.

Fragen wir zunächst, ob Amerika so verfahren könne?

Mit dem Prinzip des industriellen Hochschutzes zu brechen, hie und da die Zollmauer niedriger zu legen, entspräche dem wahren Interesse der V. Staaten. Ihr Nationalreichtum würde steigen, falls sie sich dazu entschlössen, den Grundsatz, dafs jedes derzeit vorhandene Gewerbe vor Schmälerung durch fremde Konkurrenz zu schirmen sei, über Bord zu werfen.

Zur Begründung bedarf es nur des Hinweises darauf, dafs das volkswirtschaftliche Grundverhältnis, die Relation zwischen Bevölkerung und Boden, in Amerika ja ganz anders steht als in Deutschland. Drüben bewirtschaftet eine relativ kleine Zahl von Menschen ein ungeheueres, mit Bodenschätzen aller Art angefülltes Gebiet. Daher ist drüben die Produktivität agricoler und montaner Arbeit im Durchschnitt eine weit höhere, erbringt im Durchschnitt gleiche Arbeitsleistung weit höheren Ertrag an Getreide, Holz, Erzen als hier. Und daher ist drüben der Preis der Lebensmittel und Rohstoffe niedriger, der Preis der Arbeit höher als bei uns.*) Zufolge dessen ist es für die Union angezeigt, vor allem Landwirtschaft und Bergbau zu pflegen und in der Industrie sich zu beschränken auf die Erzeugung solcher Dinge, die verhältnismäfsig wenig Arbeit kosten — gewisser unter intensivster Verwendung arbeitsparender Maschinen herstellbarer Halbfabrikate (Rohkupfer, Roheisen, Halbzeug, rohbearbeitetes Holz, Leder usw.) und ordinärer Ganzfabrikate.

In Deutschland ist agricole und montane Arbeit im Durchschnitt weniger produktiv als drüben. Wir sind behufs Versorgung unserer weit dichteren Bevölkerung gezwungen, zu Äckern, Wäldern, Minen weit niedrigerer Ertragsfähigkeit herabzusteigen als die Amerikaner. Der Preis der Lebensmittel

---

*) Vgl. über denKausalzusammenhang zwischen niedrigem Preis der Lebensmittel und hohem Lohn: meine Schrift „Kornzoll und Sozialreform“, 1900, Berlin, L. Simion.

und Rohstoffe ist daher bei uns höher, der Preis der Arbeit niedriger als im Lande des Sternenbanners. In Amerika wird für ungelernte Arbeit ein Tagelohn von 1—1½ Dollar bezahlt, für gelernte Arbeit mittlerer Qualität 3—6 Dollars; bei uns noch nicht die Hälfte. Demzufolge ist es für Deutschland angezeigt, vor allem Industrie zu pflegen, und zwar besonders die Fabrikation solcher Artikel, die verhältnismäfsig viel Arbeit kosten — sei es, weil dabei Maschinen gar nicht mitwirken oder nur ganz sekundäre Rolle spielen (Kleider und Wäsche, Handschuhe, Spielzeug, musikalische Instrumente, Keramiken, Gegenstände des Kunstgewerbes); sei es, weil sie, wenn auch unter vielleicht weitgehender Inanspruchnahme von Maschinen gefertigt, doch aufserdem noch umfassende, sorgliche Betätigung der Menschenhand erheischen (feinere Halb- und Ganzfabrikate der verschiedensten Industrien).

Hinsichtlich derartiger Dinge hat Deutschland anbetracht des niedrigeren Lohnniveaus einen Vorsprung vor der Union; einen desto gröfseren Vorsprung, eine je gröfsere Rolle im Werte des Manufakts der Arbeitswert, (genauer: Wert der den Rohstoff formenden Arbeit) im Vergleich zum Rohstoffwert spielt. Dagegen vermag hinsichtlich gewisser mit Maschinen herstellbarer Halbfabrikate und ordinärer Ganzfabrikate die Union trotz des höheren Lohnniveaus zu konkurrieren; desto eher zu konkurrieren, je gröfsere Rolle im Werte des Manufakts der Rohstoffwert im Vergleich zum Arbeitswert spielt.

„Je weiter — so heifst es in der Begründung zum neuen deutschen Tarif — im Entwickelungsgange der Warenerzeugung die Umwandlung des Rohstoffs in Halbfabrikate und fertige Erzeugnisse fortschreitet, desto mehr verringern sich diejenigen Vorteile, welche das Ausland im Metallreichtum seiner Erze und in der günstigen Lage seiner Kohlen- und Erzfelder besitzt; je mehr der Warenwert von dem Werte der auf die Ware verwendeten Arbeit abhängt, desto eher ist es der von der Natur weniger begünstigten deutschen Industrie möglich, mit dem Auslande . . . in Wettbewerb zu treten.“ Das gilt nicht nur für die deutsche Eisenindustrie, für die es gesagt wird, sondern allgemein; es gilt auch besonders Amerika

gegenüber, das wie betreffs der Fülle an montanen, so auch an agricolen Rohstoffen uns „über“ ist. Je mehr Arbeit an einem deutschen Manufakt steckt, um so konkurrenzfähiger ist es*). Für die Union gilt das Umgekehrte: je weniger Arbeit in einem amerikanischen Manufakt steckt, um so konkurrenzfähiger ist es.

Steht damit etwa in Widerspruch, dafs die Union sich als ein führendes Land auf dem Felde der Maschinenindustrie darstellt? Keineswegs. Zwar kosten einerseits Maschinen viel Arbeit, viel hoch und höchst qualifizierte Arbeit; treten sie aber in Funktion, so ersparen sie andererseits viel Arbeit anderer Art. Der Hochstand des Lohnes nötigt Amerika dazu, an die Beschaffung „eiserner Sklaven“ viel Arbeit zu setzen; geschähe es nicht, so würde die amerikanische Industrie, selbst was Halbfabrikate und ordinäre Ganzfabrikate anlangt, überaus geringe Erfolge zu verzeichnen haben.

Aber betreffs Maschinen macht doch Amerika dem alten Kontinent Konkurrenz, exportiert doch Maschinen in grofsen Mengen? Während sonst die Wege der amerikanischen und der deutschen, allgemeiner: der westeuropäischen Industrie auseinandergehen, so kreuzen sie sich doch an diesem Punkte? So scheint es zunächst. Bei näherem Zusehen ergibt sich aber, dafs die Industrie drüben und die Industrie hüben auch in diesem Punkte sich mehr ergänzen als reiben. Amerikas Force liegt vor allem in der Fabrikation gewisser Agrar- und Transportmaschinen (Lokomotiven). Für diese bietet das 80 Millionenvolk, dank der immensen Ausdehnung seiner Landwirtschaft und seines Bahnnetzes, einen so grofsen Markt, wie er nirgends auf der Erde sich findet. Die Gröfse dieses Marktes gestattet, im Bau solcher Maschinen, äufserste Spezialisierung bei Massenproduktion; dadurch lassen sich die Produktionskosten so herabdrücken, dafs amerikanische Ware trotz des Hochstandes der Löhne in alle Welt geht.

Amerikas Force liegt ferner in der Fabrikation von „high-grade-machinery“ — von Instrumenten für wissenschaftliche Zwecke, Nähmaschinen, Schreibmaschinen, Cashregisters usw.

---

*) Vgl. H. Schacht, Inhalt und Kritik des deutschen Zolltarifentwurfs, 1902, S. 31.

Auch diese Elitemaschinen haben in der Union zufolge des weit höheren Wohlstandes eine viel breitere Absatzbasis, dringen in viel weitere Schichten ein als sonstwo; wieder ist die Folge: äufserte Spezialisierung bei Massenproduktion und dadurch Herabdrücken der Produktionskosten. Hier kommt aber noch in Betracht, dafs hoch und höchst qualifizierte Arbeit, wie solche Elitemaschinen sie erheischen, auch in Westeuropa recht teuer ist. In der Union zwar noch teuerer; aber, soweit ich urteilen kann, ist die Differenz zwischen dem Lohnniveau dort und hier bei unqualifizierter und mittelqualifizierter Arbeit gröfser als bei „first-class-labour“. Daher ist es diesen Elitemaschinen noch leichter, fremde Märkte zu erobern, als den Agrarmaschinen usw. Gegenüber der Ausfuhr an diesen Maschinenarten tritt die Ausfuhr an Werkzeugmaschinen, von der bei uns 1898/1900 soviel Wesens gemacht wurde, ganz zurück*).

Weil das volkswirtschaftliche Grundverhältnis und noch Manches sonst — z. B., wie eben gesagt, die Aufnahmefähigkeit des inneren Marktes — drüben ganz anders steht als hüben, waltet heute schon segensreiche Arbeitsteilung zwischen Deutschland und Amerika. Wir importieren Massen von Lebens-, Futtermitteln, Materialien, gewissen Halbfabrikaten; geringe Quantitäten von Ganzfabrikaten**). Die Union importiert von uns, ungeachtet der zum Teil gewaltig hohen Zölle, mehr und mehr Konfektionsartikel, Spielzeug, Handschuhe, musikalische Instrumente, Porzellane, Spitzen, Stickereien, Gewebe usw., fertigt nur eine Quote ihres Gesamtbedarfes an diesen Dingen selbst.

Betreffs dieser von uns bezogenen Fabrikate könnte Amerika, wenn es sein wahres Interesse wahrnehmen wollte, zu wesentlichen Tarifreduktionen sich verstehen. Es würde damit seiner Bevölkerung die Bürde einer heute überaus schwer auf ihr lastenden Verbrauchsbesteuerung erleichtern. Es würde allerdings gewisse in der Treibhauswärme des Hochschutzes

*) Vgl. „Export of Manufactures 1890/1902“, S. 3255 und 3269.

**) Unsere Einfuhr aus Amerika belief sich 1904 auf 943,8 Mill. Mk.; davon entfiel auf Ganzfabrikate — Maschinen, vor allem landwirtschaftliche und Nähmaschinen — nur ein Betrag von rund 15 Mill. Mk.

aufgeschossene Industrien in Bedrängnis bringen. Aber die Produktivität der gesamten Volkswirtschaft würde sich heben, wenn solche künstlich gezüchtete Produktionszweige wie Spielwarenindustrie usw., welche anbetracht des hohen Lohnniveaus für die Union nicht taugen, für sie eine törichte Vergeudung nationaler Arbeit bedeuten, wieder zurückgingen; wenn mehr nationale Arbeit für andere Produktionszweige frei würde, die ihr besser taugen. Die Tatsache, dafs ihre agrikole und montane Arbeit produktiver ist als die unserige, würde die Union weit wirksamer ausnutzen, wenn sie von uns mehr Waren kaufte, die verhältnismäfsig viel Arbeit kosten, und uns dadurch in den Stand setzte, von ihr mehr Waren zu kaufen, die verhältnismäfsig wenig Arbeit kosten.

So könnte sie verfahren. Wird sie's aber tun? Kräfte, die dahin drängen, sind vorhanden; aber sie haben zu kämpfen mit Gegenkräften. Sicher wird ja der Schatzsekretär Einspruch erheben. Aus Furcht vor Minderung der Einnahmen der Union, die ja bisher über direkte Steuern noch nicht verfügt: von einem Totale von 562 Millionen Dollars, das 1900 in die Bundeskasse flofs, stammten 300 Millionen aus Zöllen*). Aber diese Opposition innerhalb der Regierung selbst wäre vermutlich mattzusetzen. Der Hüter der Budgets dürfte sich überzeugen lassen, dafs die Bundeskasse bei Tarifrevision zufolge kräftigen Anschwellens der Einfuhr kein schlechtes, sondern ein gutes Geschäft machen werde.

Weit heftigerer Widerstand droht von seiten der Industriellen, die selbstverständlich Zeter schreien werden. Jedoch — wenn Deutschland die Herzen der Farmer und sonstiger Ausfuhrinteressenten drüben sich eroberte, so könnte auch dieser Widerstand gebrochen werden, könnte es sein, dafs der Kongrefs dem Jammer der Industriellen sein Ohr verschlösse.

Wollen wir zu einem Tarifvertrage mit Amerika gelangen, welcher unsere durch die bisher abgeschlossenen Verträge so schwer geschädigte Exportindustrie in etwa entschädigt, so

*) Neulich erklärte, angesichts des Defizits von 24 Mill. Doll. im letzten Etat, der Staatssekretär des Krieges: entweder Erhöhung der Inlandsabgaben oder Erhöhung der Zölle müsse Abhilfe schaffen (Export, 1905, S. 452).

müssen wir versuchen, vor allem die Produzenten von Mais, „provisions“, Holz uns zu verbünden.

Wie im ersten Abschnitt ausgeführt wurde, braucht den Farmern drüben vor Zolldifferenzierung seitens Deutschlands nicht zu bangen, da dadurch ihr Gesamtexport kaum beeinträchtigt werden kann. Für ein Abkommen, das ihnen wie jenes von 1900 nichts weiter bietet als Gleichstellung mit Rufsland usw., werden sie nicht besonders ins Zeug gehen. Was sie aber zu befürchten haben, ist die Zollerhöhung, welche unser neuer Generaltarif und, trotz mancher Ermäfsigung, auch noch der neue Konventionaltarif für die Hauptartikel der amerikanischen Landwirtschaft gebracht hat; denn dadurch mufs ihr Gesamtexport beeinträchtigt werden.

Die jetzt so wesentlich erhöhten Cerealienzölle Deutschlands bedeuten, wenigstens für eine gewisse Zeit (solange bis Bodenrente und Bodenwert entsprechend dem zufolge des höheren Zolles erhöhten Preise der Bodenprodukte gestiegen sind*), eine Prämie auf Steigerung der Eigenproduktion Deutschlands an Cerealien. Unsere Nachfrage nach fremden Weizen usw. wird sinken; bezüglich sie wird nicht so steigen, wie sie anderenfalls steigen würde. So verschlechtert sich die Konjunktur für alle Ausfuhrländer. Ferner aber: da höherer Brotpreis, die Konsequenz höheren Zolles auf Brotkorn, die Kaufkraft der Masse für Fleisch schmälert, so wird, während der Cerealienbau zunimmt, die Viehzucht einschrumpfen und daher auch unsere Nachfrage nach fremden Futtermitteln, vor allem Mais, sinken. Weiter wird, aus gleicher Ursache, der Verbrauch von „provisions“ kleiner werden, mit der gleichen Wirkung. Auch wenn der Zoll auf Mais, Büchsenfleisch, Schmalz, Speck keine Erhöhung erfahren hätte, würde die Einfuhr Deutschlands an diesen Waren herabgehen, und würde so die Konjunktur für alle Ausfuhrländer sich verschlechtern; Amerika aber, der gröfste Exporteur, würde am meisten davon zu leiden haben.

So gering das Interesse der dortigen Farmer ist, die Differenzierung seitens Deutschlands zu verhüten, so grofs ist ihr Interesse, die Zollerhöhung rückgängig zu

*) Vgl. meine „Sozialpolitik und Handelspolitik“ (1902).

machen — der Gefahr vorzubeugen, dafs zufolge dieser Zollerhöhung das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt sich zu ungunsten jenes verschiebe, ein heifser Kampf zwischen den Ausfuhrländern entbrenne. Da nun unsere Mindestzölle betreffs Weizen usw. gebunden sind, werden die Farmer drüben desto energischer eine kräftige Herabsetzung des Zolles auf Mais fordern, und weiter der Zölle auf „provisions" und Holz*).

Wenn Deutschland diesem Verlangen auf halbem Wege entgegenkommt — wenn es, durch Schaden klug geworden, der bisher befolgten Methode des „Vorschlagens" entsagt und offen erklärt: wir setzen, falls Ihr uns genügende Konzessionen betreffs gewisser Fabrikate gewährt, den Zoll auf Mais usw. um soviel herab, so wird das landwirtschaftliche Exportinteresse der Union zum Alliierten unseres industriellen Exportinteresses.

Aber nur in diesem Falle! Nur wenn Deutschland von der Mühlendammtaktik, wie ich es an anderer Stelle nannte, abgeht**); nur wenn die Maisproduzenten drüben von vornherein wissen, wieviel ein Tarifvertrag mit uns ihnen nützen kann, wieviel für sie auf dem Spiele steht, falls es den Protektionisten gelingt, den Abschlufs zu hintertreiben, werden sie alle Mann auf Deck rufen, um das Reziprozitätsschiff über die Barre zu bringen. Nur wenn Deutschland jenes hinterhaltige Verfahren, ein Überbleibsel der Diplomatie der „alten Schule", einstellt, kann die ganze politische Energie dieser unserer natürlichen Verbündeten für den Vertrag mobil gemacht werden. Bei weiterem Versteckspielen unsererseits bleibt ihre Energie gröfstenteils latent — sie mufs aber, soll der Widerstand der „manufacturers" gebrochen werden, in ihrer Totalität mitwirken.

Wird nun unsere Reichsregierung ihre Unterhändler anweisen, die Taschen genügend aufzuknöpfen; wird sie den Spruch beherzigen: wenn du nehmen willst, so gib?

---

*) Auch bei den Reziprozitätsverträgen, welche der Präsident der V. St. mit Frankreich, Italien, Portugal — auf Grund der Sektion III des Dingley-Tarifs — schlofs, wurden Ermäfsigungen auf diese Artikel ausbedungen. Vgl. N. J. Stone, a. a. O., S. 385.

**) Vgl. meine Kritik dieser Taktik in „Vergeltungszölle", S. 50—60.

Wie drüben, so stöfst auch hüben der Vertrag auf zwei Gegner. Die Zollnachlässe, die wir Amerika bewilligen müfsten, betreffen Artikel, welche in grofsen Mengen unsere Grenzen überschreiten und zum Teil hohes Entree zu erlegen haben. Herrn von Stengel wird es nicht leicht ankommen, den Maiszoll usw. zu Markte zu tragen. (Noch schwerer würde es ihm mit dem Petroleumzoll werden; aber hier dürfte Amerika zufrieden sein mit dem ja wesentlich erniedrigten Satze des Konventionaltarifs.) Jedoch — wie sein Kollege drüben, mag auch er sich damit trösten, dafs ein Minus an Zoll ein Plus an Import nach sich ziehen werde.

Welchen Höllenspektakel werden aber die „Stützen von Thron und Altar" erheben! Mit dem niedrigeren Zoll auf Futtergerste haben sie sich nur zufolge der festen Zuversicht abgefunden, dafs der höhere Maiszoll einen Besitz für immer bilde. Sobald die Möglichkeit am Horizont auftaucht, dafs der Union, dem „eigentlichen Feinde" der deutschen Landwirtschaft, Zollnachlässe für Agrarprodukte gewährt werden, die noch über das Mafs der bisher den Vertragsstaaten gewährten hinausgehen, wird die Sturmglocke der Agrarier heftiger gellen als je zuvor.

Eigentlich sollte ja ein beträchtlicher Teil von ihnen, sollten ja die Viehzüchter fordern, dafs der Maiszoll tiefer gehängt werde. In den Motiven zum neuen Konventionaltarif hiefs es betreffs Herabsetzung des Futtergerstenzolles: „das von Jahr zu Jahr mehr hervortretende Bestreben unserer Landwirtschaft, sich der Viehhaltung und der lohnenden Produktion tierischer Erzeugnisse zuzuwenden, läfst es angezeigt erscheinen, ihr billige Futterstoffe zur Verfügung zu stellen; das liegt im Interesse der Landwirtschaft." Sicherlich; was aber für Futtergerste gilt, gilt ebenso für Mais. Da, wie oben gesagt, das Emporgehen des Brotpreises ein Sinken des Fleischkonsums in Deutschland zu bewirken tendiert, so müfsten die Viehzüchter dem Bunde der Landwirte den Rücken kehren, wenn dieser, zu Nutzen einer verhältnismäfsig kleinen Zahl von Grofsproduzenten von Futtergerste, seine Mannen zum Schutz des Maiszolls ins Feld riefe; sie müfsten es auf Grund der Erwägung, dafs, je billiger der Mais, desto mehr jene Tendenz zum Sinken des Fleischkonsums, besonders des

Schweinefleischkonsums der Arbeiterbevölkerung, sich abschwächen würde. Herabsetzung der Zölle auf Büchsenfleisch, Speck, Schmalz wäre unseren Viehzüchtern natürlich nicht genehm; aber je billiger der Mais, desto eher könnten sie sich damit abfinden.

Wie Ermäſsigung des Maiszolls dem Interesse unserer Bauern entspricht, die Futtermittel in Fleisch verwandeln, so entspricht Ermäſsigung des Holzzolls dem Interesse unserer holzverarbeitenden Handwerker und Fabrikanten. Deutschland — so hieſs es weiter in den Motiven — „ist nicht imstande, seinen eigenen Bedarf an Holz zu decken; sollten Kompensationsobjekte gesucht werden, um insbesondere Ruſsland zur Anerkennung unserer Mindestsätze für Getreide zu bestimmen, so durfte, ohne Schäden befürchten zu müssen, die sich der Allgemeinheit fühlbarer machen, auf die Holzzölle zurückgegriffen werden". Auch Amerika gegenüber darf es, zum Nachteil einer verhältnismäſsig kleinen Zahl von Groſsproduzenten von Holz, zu Nutzen von Hunderttausenden von Holzindustriellen, geschehen.

Das Interesse der Viehzüchter und das der Holzindustriellen deckt sich mit dem Gesamtinteresse. Die Parole kann nicht sein: mehr Futtermittel- und mehr Holzproduktion; sie muſs sein: mehr Viehzucht, mehr Holzindustrie. Leider wäre es aber gröblicher Optimismus, zu wähnen, daſs ein Reziprozitätsvertrag mit niedrigeren Mais- und Holzzöllen tatkräftige Unterstützung bei denen finden werde, die „die nächsten dazu" wären. Nur soviel darf man hoffen, daſs unsere Viehzüchter einsehen, keinen Anlaſs zum Protest zu haben und daher keinen Lärm machen; nicht aber, daſs sie ihren Einfluſs aufbieten, damit der Bund ruhig bleibe. Unsere „Nebenagrarier", wie Schäffle sie nannte, sind bisher düpiert worden von den „Hauptagrariern", den Brotkorn und Futtermittel bauenden Landlords. Muſs auch einst der Tag kommen, wo jenen ihre Dummheit offenbar wird, so ist doch für die nächste Zeit nur zu wahrscheinlich, daſs sie weiter düpiert werden; daſs der Appell an ihr braves Bauernherz sie dahin bringt, zu schweigen, statt, wie sie eigentlich sollten, zu „schreien" um Herabsetzung des Maiszolles.

Und die Holzindustriellen, die Industriellen überhaupt? Bisher ist es den Männern mit viel Ar und Halm gelungen, wie die Bauern so auch einen grofsen Teil der Industriellen ins Schlepptau zu nehmen. Letzteren beginnt ja, wie z. B. die Verhandlungen des Zentralverbandes Deutscher Industrieller vom Mai d. J. zeigen, die Erkenntnis zu dämmern, dafs sie mit ihrer Zustimmung zur Politik der mittleren Linie nur die Geschäfte der Herren Ostelbier besorgt haben. Bis heute aber — einst mufs ja auch dieser Tag kommen — liegen noch keine Anzeichen dafür vor, dafs sie in geschlossener Front dem Bunde entgegentreten werden. Bis heute sind sie noch viel zu indolent, viel zu mangelhaft organisiert. Bis heute sind sie, wenn auch numerisch und ökonomisch die Stärkeren, doch politisch die Schwächeren, um deren Gnade oder Ungnade die Reichsregierung sich daher weit weniger kümmert als um die des Bundes.

Dafs die Reichsregierung wage, einen Pakt mit der Union zu schliefsen, bei dem die Hauptagrarier die Zeche zu zahlen hätten; dafs sie wage, diesen Pakt im Reichstage mit aller Entschiedenheit zu vertreten, ist nur dann denkbar, wenn sie von der Union erhebliche Tarifreduktionen für deutsche Fabrikate erlangt hat. Nur wenn sie mit vollen Händen kommt, ist es möglich, dafs endlich unsere Industriellen zu machtvoller Aktion sich aufraffen und dank diesem Sukkurs die Reichsregierung das Abkommen durchdrücke.

IV.

Dafs die Reichregierung mit vollen Händen komme — dafs sie von der Union erhebliche Tarifreduktionen für gewisse deutsche Fabrikate erlangt habe und die öffentliche Meinung von der „Gleichwertigkeit“ dieser Zugeständnisse des Gegenkontrahenten zu überzeugen vermöge, ist die Conditio s. q. n. der Annahme des Abkommens.

Jedoch — der Bund der Landwirte wird sein bestes tun, damit diese Bedingung sich nicht verwirkliche. Er wird die öffentliche Meinung aufputschen, ihr einreden, dafs wiederum wie 1900 Deutschland den Kürzeren gezogen habe. Und leider steht es so, dafs er kein schweres Spiel haben wird. Denn: selbst wenn der Union nur die Herabsetzung gewisser Agrarzölle bewilligt worden wäre; selbst wenn die Union (was ich in dem Falle, dafs Deutschland ihrem landwirtschaftlichen Exportinteresse weit genug entgegengekommen wäre, für durchaus möglich halte) auf Herabsetzung unserer Eisen- und Maschinenzölle verzichtet hätte und demgemäfs unsere Industriellen nur Vorteile, keine Nachteile von dem Vertrage zu gewärtigen hätten, würden diese gleichwohl mit Leichtigkeit für jene pessimistische Auffassung zu gewinnen sein. Sind sie doch von wurzeltiefem Mifstrauen, von bitterbösem Handelsneide gegen den Nachbar jenseits des grofsen Teichs erfüllt. Und mit ihnen, so scheint es wenigstens, die grofse Mehrheit unseres Volkes.

Noch vor zehn Jahren hegte man bei uns, abgesehen von den Agrariern, grofse Sympathie für Onkel Sam als guten Kunden; jetzt ist, wie der frühere Botschafter Andrew White neulich klagte, aus Freundschaft Hafs geworden. Wie Jedermann weifs, erklärt sich dieser Umschlag aus dem „Sieges-

zuge“ der Yankees auf dem Weltmarkte in den Jahren 1898/1901. Damals schwoll nicht nur der landwirtschaftliche Export der Union gewaltig an; auch der Manufaktenexport — ich sage absichtlich Manufakten-, statt Fabrikaten-Export — stieg in einem so raschen Tempo, erreichte solche Dimensionen wie niemals zuvor. Damals begannen auch unsere Industriellen vor einer Amerika-Gefahr zu zittern. Damals ward hüben wie drüben soviel von der Überlegenheit des „Landes der unbegrenzten Möglichkeiten“ auf allen Gebieten wirtschaftlicher Arbeit gefabelt, dafs auch Hüttenleute und Fabrikanten — wenngleich nur ein kleiner Teil derselben, und auch dieser nur zeitweise, nur während einer Periode, da er selbst ein glänzendes Geschäft machte, solche „Überlegenheit“ verspürte — daran glaubten; dafs schliefslich alle Welt daran glaubte. Besserte sich doch die Bilanz Amerikas gegenüber Europa, speziell auch gegenüber Deutschland, binnen kurzer Frist um stupende Summen. Wer mochte da zweifeln, dafs die Recht hätten, welche über die „Auspowerung“ des alten Kontinents jammerten?

Zwar gingen die düsteren Prophezeiungen, die damals von so vielen Lippen erklangen, keineswegs in Erfüllung. Die Bilanz Amerikas, von der es damals hiefs, sie werde immer günstiger werden, verschlechterte sich von 1901 ab wesentlich: das Aktivsaldo ging von 664 Millionen Dollars (1901) auf 394 Mill. Doll. (1903) herab. Statt weiter und weiter umsichzugreifen, schrumpfte der Manufaktenexport wieder ein: von 433 Mill. Doll. (1901) auf 407 Mill. Doll. (1903).*) Der Import nach der Union, dessen baldiges, nahezu völliges Versiegen damals so manche Gespensterseher vorausgesagt, nahm beträchtlich zu: das Totale hob sich von 616 Mill. Doll. (im Jahre 1898, wo es zufolge der starken Einfuhren, die vor Inkrafttreten des Dingley-Tarifes bewirkt worden waren, aller-

*) Im J. 1904 stieg der Manufaktenexport dann wieder auf 452 Mill. Doll., war also noch höher als 1901. Weshalb? Weil einerseits im Jahre 1904 — richtiger im Fiskaljahr 1903/1904 (endend am 30. Juni) — Amerika an Überproduktion litt, gezwungen war, den Binnenmarkt durch Ausfuhr zu entlasten; andererseits, und zwar hauptsächlich, deshalb, weil jetzt Europa sich von der Depression von 1901/1902 erholt hatte und demzufolge weit mehr Kupfer, Maschinen, Petroleum zu beziehen vermochte.

dings abnorm niedrig stand) auf 1025 Mill. Doll. (1903). Trotz der Zollerhöhungen für viele Fabrikate, stieg der Import an „articles manufactured, ready for consumption“ von 94 Mill. Doll. (1898) auf 169 Mill. Doll. (1903), und der Import an „articles of voluntary use, luxuries usw.“ von 74 Mill. Doll. (1898) auf 145 Mill. Doll. (1903).*)

Die Furcht, dafs die „big country“ Westeuropa mit immer mehr Fabrikaten überschwemmen, dagegen immer weniger Fabrikate von da beziehen werde — immer mehr verkaufen, immer weniger kaufen werde, ward durch die Entwickelung des amerikanischen Aufsenhandels seit 1901 (d. h. seit dem Zusammenbruch der Hochkonjunktur in Westeuropa, welche die Hauptursache der rapiden Zunahme des Manufaktenexports Amerikas 1898/1901 gewesen war) ad absurdum geführt. Aber die Schreier von damals haben sich schwer gehütet, zu bekennen, dafs sie alten merkantilistischen Unsinn, den „längst ich vergessen geglaubt“, wiederkäuten. Noch immer wirken die Eindrücke jener Tage nach.

Und daher wird es eben denen, gegen deren Interessen das deutsch-amerikanische Abkommen verstiefse und die es demzufolge, wie es auch lauten möge, herunter reifsen werden, nicht schwer fallen, der öffentlichen Meinung zu suggerieren, dafs das Abkommen keineswegs auf „voller Gegenseitigkeit“ beruhe, nicht schwer fallen, dem deutschen Michel roten Kopf zu machen mit der Einflüsterung, dafs er wiederum hereingelegt sei. Und daher wird unser Reichstag der Reichsregierung, auch wenn sie mit vollen Händen kommt, äufserst skeptisch begegnen, wird die Verantwortung für Ablehnung eines Vertrages mit diesem „schlimmsten Gegner“ ziemlich leichten Herzens auf sich nehmen.

Allerdings ist ja von manchen Seiten jüngst versucht worden, jener feindseligen Stimmung entgegenzutreten. Minister und Kommerzienräte, Publizisten und Parlamentarier haben sich bemüht, Öl auf die brausenden Wogen zu giefsen. Aber der Satz im Neujahrsartikel des „Aktionär“, dafs „die langjährige Furcht vor der amerikanischen Gefahr, wenn auch noch nicht ganz beseitigt, so doch in vernünftige Bahnen

*) Stat. Abstract of the U. St., 1904. S. 258.

gelenkt" sei, trifft leider nicht zu. In den „vernünftigen Bahnen" befindet sich nur eine ganz kleine Minderheit. Zwei Beispiele mögen lehren, wie weit verbreitet auch heute noch die Yankeephobie, genauer: die Furcht vor der amerikanischen Industriekonkurrenz, ist.

In einer an den Reichskanzler gerichteten Eingabe einer deutschen Handelskammer hiefs es:

„Es ist der Abschlufs eines langfristigen Tarifvertrages mit den V. Staaten zu erstreben, unter der Voraussetzung, dafs ihnen nicht wieder gegen geringfügige Konzessionen die gesamten Sätze unseres Konventionaltarifs zugestanden, und dafs von ihnen auf dieselben Artikel nicht höhere Zölle wie umgekehrt von Deutschland erhoben werden."

Selbstverständlich wäre es „ein Ziel aufs innigste zu wünschen", dafs die Vereinigten Staaten uns gewichtigere Konzessionen einräumen als 1900. Aber die „Voraussetzung" dafür ist, daß auch wir ihnen mehr zugestehen als damals. Der Bülow-Tarif ist weit höher als der Caprivi-Tarif. Dafs gleichwohl Amerika keinen Anlafs hätte, für unseren jetzigen Konventionaltarif viel mehr zu zahlen — blofs um der Gefahr der Zolldifferenzierung seitens Deutschlands zu entgehen, erhebliche Tarifreduktionen zu gewähren — ist oben nachgewiesen.

Und selbstverständlich wäre es das Ideal eines Reziprozitätsvertrages, wenn die Vereinigten Staaten „auf dieselben Artikel nicht höhere Zölle" zu erheben sich verpflichteten, als sie „umgekehrt von Deutschland erhoben werden". Wer aber die Verwirklichung dieses Ideals zur „Voraussetzung" des neuen Abkommens machen will; wer die „volle Gegenseitigkeit" so versteht; wer nur dann „gleichwertige" Konzessionen seitens Amerikas für gegeben erachtet — der setzt sich der Vermutung aus, dafs er im Grunde seiner Seele einen Tarifkrieg lieber sähe als den Tariffrieden; dafs er mindestens keinen Wert auf den Abschlufs des Vertrages legt.

Legt man Wert darauf, so darf man solche Voraussetzung nicht proklamieren;*) darf man solche — ich kann es nicht

*) Mit vollstem Recht haben die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin in ihrer Eingabe an den Reichskanzler vom Juli 1905 Protest eingelegt gegen die Forderung, dafs in dem zukünftigen Handelsvertrage

höflicher ausdrücken — törichte Forderung nicht stellen eine Forderung, mit der die betreffende Handelskammer leider nicht allein steht.

Kann man denn, bei nüchterner Erwägung der Sachlage, im Ernste verlangen, dafs ein Land, das derzeit Wertzölle für Manufakte in Höhe von 40—60 pCt. erhebt, diese auf 10 bis 20 pCt. ermäfsige (10 bis 20 pCt. des Wertes betragen ja im Durchschnitt unsere Manufaktenzölle)? Man überlege doch die Konsequenz eines analogen Verlangens der Union an Deutschland betreffs unserer Agrarzölle!

Setzen wir einmal den Fall, dafs die Union, (was sie ohne grofsen Schaden für ihre Landwirtschaft sich leisten könnte) ihre Agrarzölle wesentlich herabsetzte; sagen wir etwa auf 5—10 pCt. des Wertes. Und dafs sie nun als „Voraussetzung“ für ein Abkommen mit Deutschland die Forderung stellte, dafs dieses „auf dieselben Artikel nicht höhere Zölle“ erhebe, als sie selbst. Dann würden unsere Landwirte, und nicht nur sie, solches Ansinnen als den denkbar höchsten Gipfel amerikanischer Frechheit bezeichnen!

Niemandem ist eingefallen, unseren Vertrag mit Rufsland, wo doch das Protektionsfieber nahezu den gleichen Grad erreicht hat wie in den Vereinigten Staaten, an solche Voraussetzung zu binden; oder den Vertrag mit Italien, das gleich-

---

die amerikanischen Einfuhrzölle grundsätzlich nicht höher sein sollen, als die Einfuhrzölle für dieselben Artikel an der deutschen Grenze:

„Es würde damit ein durchaus unhaltbarer Grundsatz aufgestellt werden; denn wenn man überhaupt für eine Industrie einen Schutz durch Grenzzölle für angemessen hält, so kann man die Höhe dieses Zollschutzes nicht davon abhängig machen, ob dieselbe Industrie in einem anderen Lande das gleiche Mafs von Schutzbedürfnis hat. Ja, es wird sogar unter zwei Schutzzollpolitik treibenden Ländern die Regel bilden, dafs sie für dieselbe Industrie ein verschiedenes Mafs von Schutzbedürfnis empfinden, und gerade auf dieser Verschiedenheit beruht die Möglichkeit einer Verständigung über Zollermäfsigungen weit eher, als auf der Aufstellung des gegenteiligen, die tatsächlichen Verhältnisse ignorierenden Prinzips. Unser Bestreben mufs sein, eine friedliche Einigung zwischen den beiden grofsen Reichen, die vor allem auf Güteraustausch mit einander angewiesen sind, zu erzielen und eine solche auf der Basis des unter den gegebenen Verhältnissen zu Erreichenden herbeizuführen.“

falls weit höhere Manufaktenzölle erhebt als Deutschland. Niemandem würde es einfallen, mit solchem Ansinnen an die Union heran zu treten — wäre eben nicht jene feindselige Stimmung vorhanden, die Folge des Phantoms der amerikanischen Industriekonkurrenz.

Unsere Presse, soweit sie einer liberalen Handelspolitik zuneigt, gibt sich Mühe, das Phantom zu bannen. Aber vergeblich; eben verscheucht, kehrt der Alp baldigst wieder. Man vergleiche folgende Ausführungen einer, keineswegs zur „Kardorff-Mehrheit" gehörenden, grofsen deutschen Zeitung.

Anfang April 1905 schrieb sie:

„Deutschland steht nicht mehr unter dem Banne des Schlagworts von der amerikanischen Gefahr. Es hat sich ein richtigeres Augenmafs angeeignet für die Wirklichkeit der Dinge, eine höhere Fähigkeit, wirtschaftliche Machtfaktoren richtig mit einander zu vergleichen. Das Selbstvertrauen ist wieder da und der Glaube an die eigene Leistungsfähigkeit; gelte der Wettbewerb auch einer so gigantischen Volkswirtschaft wie der amerikanischen. In dem Milieu einer solchen Stimmung, eines solchen Wiederbesinnens auf die eigene Kraft — gleichweit entfernt von Überhebung und von Schwäche — liegt die beste Rüstung für die bevorstehende Auseinandersetzung mit Amerika."

Anfang Mai 1905:

„Für die V. St. hat sich im letzten Jahre das Verhältnis zwischen landwirtschaftlicher und industrieller Ausfuhr in noch eklatanterer Weise, als es bisher der Fall war, verschoben. Während im Jahre 1903 von der gesamten Ausfuhr noch 72,3 pCt. Export landwirtschaftliche Produkte waren, ist dieser Prozentsatz im Jahre 1904 auf 59,5 pCt. herabgegangen; andererseits, und darin liegt ein ernstes Moment für die europäischen Industrieländer, ist in dem gleichen Zeitraum der Anteil des industriellen Exports von 21,1 auf 31,5 pCt. gestiegen."

„Die wichtigsten Absatzgebiete für Amerika sind noch immer England und Deutschland. Die Einfuhr Amerikas" — die Gesamteinfuhr, nicht die industrielle Einfuhr — „nach Deutschland ist 1904 gesunken. Andererseits haben die V. St. ihre Position auf dem englischen Markte behaupten können; da 22 pCt. der Gesamteinfuhr Englands amerikanischer Herkunft sind, ist die erste Industrie- und Handelsmacht der alten Welt in erheblich höherem Grade als Deutschland der industriellen und kommerziellen Vormacht des amerikanischen Kontinents tributpflichtig."

Anfang April Fanfare; Anfang Mai Chamade! Die aus diesem zweiten Artikel sprechende Stimmung ist doch wahrlich nicht „gleichweit entfernt von Überhebung wie von Schwäche."

Statt eines „Wiederbesinnens auf die eigene Kraft“, wie der erste Artikel es rühmt, bekundet sich hier vielmehr das Fortwalten einer hochgradigen Nervosität. Ich darf ein Wort zur Kritik nicht unterlassen. Denn wie hier, so wird auch sonst vielfach argumentiert.

Zunächst: wie kann man sich dadurch ins Boxhorn jagen lassen, dafs 1903 der Anteil des „industriellen“ Exports der Union an ihrem Totalexport sich auf 21 pCt., im letzten Jahre dagegen auf 31 pCt. stellte? Selbst wenn die Angaben stimmten, selbst wenn eine so starke Verschiebung von 1903 zu 1904 wirklich stattgefunden hätte,*) würde ein Alarmruf nicht am Platze sein. Denn, bei näherem Eingehen auf den Sachverhalt würde sich ohne allen Zweifel ergeben, dafs dieser so schroffe Wechsel binnen so kurzer Frist nicht die Folge rapid fortschreitender „Überlegenheit“ der Industrie des Ausfuhrlandes gewesen sei, sondern die Folge einer völlig exceptionellen Konjunktur (entweder eines gewaltigen Überangebots im Ausfuhrlande, oder einer gewaltigen Übernachfrage in den Einfuhrländern).

Ist aber nicht seit längerer Zeit schon der „industrielle“ Export der Union ständig fortgeschritten? Zu Beginn des neunziger Dezenniums betrug der „export of manufactures“ 19—23 pCt. des Totale; Ende desselben 26—28 pCt.; im Säkularjahr sogar 31,6 pCt.; dann etwas weniger; 1904 aber, wie gesagt, wieder 31 pCt. Liegt etwa darin ein „ernstes Moment“ für die europäischen Industriestaaten — müssen sie die Tatsache, dafs der Manufaktenexport der Union 1892 noch nicht 160, 1902—1904 dagegen über 400 Millionen Dollars wertete, tragisch nehmen?

Dafs die Frage zu bejahen sei, erscheint den Meisten einfach als selbstverständlich. Eine Steigerung um 250 Mill. Doll. während so kurzer Frist — wehe Europa!

Wer so urteilt, weifs nicht, was jeder wissen sollte, der die Amerikagefahr traktieren will; er weifs nicht, dafs im

*) Tatsächlich betrug in 1903 der Anteil des Agrarexports am Totalexport nicht 72,3, sondern nur 62,7 pCt., und der Anteil des Manufaktenexports nicht 21 pCt., sondern 29,2 pCt. Die Verschiebung von 1903 zu 1904 war also durchaus keine beträchtliche.

Vgl. Stat. Abstract of the U. St., 1904, S. 205.

Manufaktenexport eine Reihe von Waren steckt, an die man nicht zu denken pflegt, wenn vom „industriellen“ Exporte die Rede ist. Nämlich vor allem Petroleum und Paraffin; dann Kupfer, Blei, Zink (ingots, bars, plates and old); dann roh bearbeitetes Leder und Holz. Diese Waren machen sogar Hauptposten im Manufaktenexport aus; dessen Steigerung rührt (s. u.) zu gutem Teil aus der Steigerung des Exports von Petroleum usw. her. Hinter diesem Export an Materialien und Halbfabrikaten tritt der Export an Ganzfabrikaten völlig zurück. Weiter aber: innerhalb des Fabrikatenexports hat nur der Eisen- und Stahlexport wirklich Bedeutung; innerhalb dieses aber wieder nur der Maschinenexport. Rechnet man zum Eisen- und Stahlexport (der aber auch noch Halbfabrikate enthält, die eigentlich auszusondern wären) hinzu den Export an landwirtschaftlichen Werkzeugen und Maschinen sowie Instrumenten und Apparaten für wissenschaftliche Zwecke, so ergibt sich, dafs der Wert dieses Teils des Fabrikatenexports — an den man zu denken pflegt, wenn vom „industriellen“ Export die Rede ist — den Wert des Exports aller übrigen Fabrikate überragt.

Über Zusammensetzung und Bewegung des Manufaktenexports orientieren folgende drei Tabellen. Unter I findet sich überall summiert der Wert des Exports an Materialien und Halbfabrikaten (Petrol, Paraffin, Kupfer, Blei, Zink, roh bearbeitetes Leder und Holz); unter II der Wert des Exports an Manufakten der Eisen- und Stahlindustrie, landwirtschaftlichen Werkzeugen und Maschinen; Instrumenten und Apparaten; unter III der Wert des Exports aller übrigen Manufakte, d. h. zumeist, nicht aber ausschliefslich, Fertigwaren. Die Daten sind der offiziellen Publikation „Export of Manufactures 1890/1902“ entnommen.

Tabelle A. Wert des Manufaktenexports im Jahre 1902[1]).

	nach Europa Mill. Doll.	nach Deutschland Mill. Doll.
I. Materialien und Halbfabrikate . .	115,7	17,8
II. Eisenmanufakte (Maschinen usw.)	42,3	6,3
III. Alle übrigen Manufakte	39,5	5,9
Total . .	197,5	30,0

[1]) Die offizielle Publikation von 1902 — der, wie oben gesagt, die Tabellen entnommen sind — ergibt ein übersichtlicheres Bild als die

Tabelle B. Bewegung des Wertes des Manufaktenexports nach Europa.

	1892 Mill. Doll.	1897 Mill. Doll.	1902 Mill. Doll.
I. Materialien und Halbfabrikate . .	48,0	92,0	116,4
II. Eisenmanufakte (Maschinen usw.)	10,3	28,2	42,3
III. Alle übrigen Manufakte	18,1	36,2	38,8
Total . .	76,4	156,4	197,5

Tabelle C. Bewegung des Wertes des gesamten Manufaktenexports.

	1892 Mill. Doll.	1897 Mill. Doll.	1902 Mill. Doll.
I. Materialien und Halbfabrikate . .	73,9	123,1	158,6
II. Eisenmanufakte (Maschinen usw.)	33,6	65,6	119,0
III. Alle übrigen Manufakte	61,4	88,5	125,4
Total . .	168,9	277,2	403,6

Die Bezeichnung der Vereinigten Staaten als „industrielle und kommerzielle Vormacht“ wird damit begründet, dafs Amerikas Export mehr und mehr anschwelle; dafs Amerika weit mehr nach Europa verkaufe, als von diesem kaufe; dafs von der Gesamteinfuhr Englands etwa ein Fünftel, von der Gesamteinfuhr Deutschlands ein Sechstel bis ein Siebentel amerikanischer Herkunft sei*).

Prüfen wir zunächst das Recht auf den Ehrentitel der „industriellen Vollmacht“.

Der Titel erweckt die Vorstellung, als ob die Union ein „Industriestaat“ sei — ähnlich wie England oder Deutschland, in deren Export die Fabrikate vorwiegen. Im Export der Union wiegen aber durchaus vor — mit rund 70% — Lebensmittel und Rohstoffe.

Der Titel erweckt weiter die Vorstellung, als ob im Manufaktenexport der Union die Fertigwaren die Hauptrolle spielten. Nur dann hätte er ja Sinn, wenn dies der Fall wäre — wenn durch den „Siegeszug“ amerikanischer Fabrikate englischen oder deutschen Fabrikaten der Absatz stark beschnitten worden wäre.

---

laufende Statistik des Manufaktenexports im Statistical Abstract; jene summiert nämlich überall den Gesamtexport der einzelnen Warengattungen, diese nicht. Daher lasse ich die Tabellen mit 1902 abbrechen. Über den Manufaktenexport des J. 1904 vgl. oben S. 40.

*) Vgl. oben S. 44.

Wie Tabelle A zeigt, ist aber weit mehr als die Hälfte des Manufaktenexports nach Europa bezüglich nach Deutschland auf Rechnung von Materialien und von Halbfabrikaten zu setzen, welche die europäische Industrie weiter verarbeitet.

Wie Tabelle B zeigt, stieg der Wert des Manufaktenexports nach Europa 1892/1902 von 76 auf 197 Mill. Doll., also um rund 120 Mill. Doll. Aber auf Rechnung der Gruppe I ist zu setzen ein Betrag von 68 Mill. Doll; der Gruppe II — Eisenmanufakte — nur 32 Mill.; der Gruppe III, aller übrigen Manufakte, nur 20 Mill.

Fassen wir in Tabelle C die Steigerung des gesamten Manufaktenexports der Union ins Auge, so ergibt sich für 1892/1902 eine Zunahme von 168 auf 403, also um rund 235 Mill. Doll.; nahezu das Doppelte des Plus, das im Export nach Europa allein erzielt wurde. Auch stellt sich der Anteil der einzelnen Gruppen an der Steigerung des gesamten Manufaktenexports etwas anders. Aber auch hier ist auf Rechnung der Materialien und Halbfabrikate zu setzen ein Betrag von 75 Mill., also fast ein Drittel; auf Rechnung von Eisenmanufakten (Maschinen usw.) ein Betrag von 86 Mill.; auf Rechnung aller übrigen Manufakte nur 64 Mill. Doll.

Der Export von Fertigwaren — Eisenmanufakten und allen übrigen — hob sich also 1892/1902 um 150 Mill. Doll. Gewiſs ein ganz beträchtliches Wachstum! Aber, um das Maſs des Fortschritts richtig zu bewerten, muſs man bedenken, daſs die Bevölkerung der Union in diesem Zeitraum von 65 auf fast 80 Millionen wuchs. Dagegen die Bevölkerung Deutschlands nur von 50 auf 58 Millionen — während der Fabrikatenexport Deutschlands (im Spezialhandel) in diesem Zeitraum von 2049 Mill. auf 3098 Mill. Mark stieg; also um rund 250 Mill. Doll. — um rund 100 Mill. Doll. mehr als der Fabrikatenexport der Union, dessen „immensen" Aufschwung man bei uns immer bestaunt.

Da in Amerika selbst, wie bei uns, von protektionistischer Seite die Anschauung vertreten wird. als ob das Anschwellen des „industriellen" Exports die Folge des Dingley-Tarifs von 1897 gewesen sei, so mache ich zur Entkräftung dieser fable convenue darauf aufmerksam, daſs dies Anschwellen, wie aus Tabelle B und C hervorgeht, bereits von 1892/97 datiert.

Ist angesichts dieser Zusammensetzung und dieser Bewegung des Manufaktenexports wirklich Grund vorhanden, vor der „furchtbaren“, der „kaum zu überschätzenden“ Amerikagefahr zu bangen?

In Wahrheit ist heute Amerika für die europäischen Industriestaaten noch weit mehr Lieferant als Rival. Noch immer ist das Verhältnis Amerikas zu England, Deutschland usw. weit mehr das des Bauern und Bergmanns, der dem Städter den Überschuſs seiner agraren und montanen Produktion abgibt und diesem damit die Ausdehnung seiner Manufakturen ermöglicht, als das des Fabrikanten, der den Konkurrenten in die Enge treibt.

Gewiſs nimmt Amerika den europäischen Industriestaaten verhältnismäſsig wenig Fabrikate ab, hat es im Warenhandel mit ihnen einen „enormen Ausfuhrüberschuſs“ zu verzeichnen*). Aber dafür senden diese desto mehr Fabrikate, die sie — zum Teil — aus den Materialien und Halbfabrikaten der Union hergestellt haben, nach anderen Ländern.

Rival ist Amerika nur als Exporteur von Maschinen, Werkzeugen, Instrumenten. Aber bisher durchaus nicht in solchem Umfange, daſs die Bezeichnung als „industrielle Vormacht“ auch nur für dies einzelne Feld gewerblicher Tätigkeit sich rechtfertigen lieſse. Im übrigen spielt es als Exporteur von Fertigwaren eine ganz untergeordnete Rolle. Von seinem Totalexport (1902) von 1355 Mill. Doll. entfielen auf agricole und montane Rohstoffe 951 Mill., auf Materialien und Halbfabrikate (Gruppe I) 158 Mill., also zusammen 1110 Mill. = 82 pCt., auf Fabrikate (Gruppe II und III) nur 245 Mill. = 18 pCt.

Ebenso wenig substanziert ist die Bezeichnung als „kommerzielle Vormacht“. Ruſsland erzielt z. B. im Verkehr mit Deutschland einen fast ebenso „enormen Ausfuhrüberschuſs“ als Amerika — jenes einen solchen von 448, dieses von 474 Mill.

*) Daſs die „Überbilanz“ der Vereinigten Staaten im Warenhandel 1898/1901 zwar recht beträchtlich war, aber das Aktivsaldo der Zahlungsbilanz — auf deren Stand es ja allein ankommt — weit bescheidener, habe ich in meinem Artikel „die enorme Überbilanz der Vereinigten Staaten“ (Conrads Jahrb., 1905, August-Heft) nachgewiesen.

Mark (1903). Der Wert der seitens Deutschlands eingeführten Waren russischer Herkunft — 826 Mill. Mark — bleibt hinter dem Wert der Waren amerikanischer Herkunft — 943 Mill. Mark — gar nicht weit zurück. Wem ist es aber je in den Sinn gekommen, Rufsland als kommerzielle Vormacht No. 2 zu bezeichnen, wie es, in Analogie jener Begründung betreffs Amerika, geschehen müfste?

Kennt man vom Manufaktenexport der Union etwas mehr als die Totalziffer und deren Bewegung, so gelangt man zu dem Schlusse, dafs in dessen Anschwellen kein „ernstes", sondern ein „heiteres" Moment für die europäischen Industrieländer liegt. Verkauft die Union mehr Petrol in England oder Deutschland, so ist das ein Symptom steigender Kaufkraft der niederen Schicht hüben. Verkauft sie mehr Halbfabrikate aus Kupfer, Leder, Holz, so deshalb, weil hüben die Geschäfte flotter gehen. Verkauft sie mehr Maschinen, so deutet diese Tatsache darauf hin, dafs hüben, — falls mehr landwirtschaftliche Maschinen importiert werden — die Landwirtschaft floriert; falls mehr Nähmaschinen, Werkzeugmaschinen, elektrische Maschinen, dafs die Industrie sich im Aufschwung befindet.

Es verrät arge Ignoranz oder ist böse Lüge, wenn man der öffentlichen Meinung Deutschlands die Zunahme des „industriellen" Exports der Union als Gegenstand des Schreckens malt. Denn dieser Export besteht gröfstenteils aus Waren, die der europäischen Industrie keine Konkurrenz machen (Petroleum), bezgl. aus solchen, deren steigender Bezug für sie die Bedingung weiterer Entfaltung, weiterer Erhöhung ihres Absatzes im Inlande oder Auslande bildet (Kupfer usw.). Nur zum weit kleineren Teil besteht er aus Waren, die allerdings gewissen Zweigen europäischer Arbeit Konkurrenz machen (Maschinen), deren steigender Bezug aber anderen Zweigen derselben zu gute kommt, ihre Produktions- und Exportfähigkeit fördert.

Die „Invasion" amerikanischer Manufakte ist nicht Plage, sondern Wohltat für uns, ist — soweit sie in Form von Materialien, Halbfabrikaten und Maschinen sich vollzieht — ein Faktor unserer eigenen wirtschaftlichen Prosperität. Jedoch: die Zusammensetzung des Manufaktenexports kennen eben die Wenigsten; die grofse Masse pflegt nichts weiter zu wissen,

als dafs Amerika 1892 für 169, 1902 für 403 Mill. Doll. „Industrieartikel“ zur Ausfuhr brachte.

Solange sie nicht besser informiert ist; solange unsere öffentliche Meinung irre geführt werden kann durch den Hinweis auf die immer „eklatantere Verschiebung“ der amerikanischen Ausfuhr nach Seiten der „Industrie“ hin; solange so sinnlose Phrasen wie die von unserer Tributpflichtigkeit an die „industrielle und kommerzielle Vormacht“ sich hervorwagen dürfen; solange unsere Geschäftsleute an die Amerikagefahr glauben, und selbst Professoren der Nationalökonomie jammern, dafs der „enorme Ausfuhrüberschufs“ der Union uns „mit ernster Besorgnis erfüllen“ müsse — solange bleibt die ernste Besorgnis bestehen, dafs der neue Tarifvertrag nicht zustande komme.

Es könnte sein, dafs man seitens der Kabinette sich einigte; nämlich dann, wenn unsere Regierung den Mut haben sollte, den Hauptagrariern Trotz zu bieten — den Mut, ihr bisheriges, zwiefaches Leitmotiv: „im Interesse der Landwirtschaft, wie der Gesamtheit“, das ich an die Spitze dieser Schrift stellte, mit dem einfachen: im Interesse der Gesamtheit, zu vertauschen. Aber zu befürchten stünde, dafs unsere Reichstagsmehrheit, trotz gewichtiger Zugeständnisse der Union für deutsche Fabrikate, das Abkommen nicht kontrasignierte; dank der feindseligen Stimmung gegenüber diesem „schlimmsten Gegner“, der Folge des Phantoms der Industriekonkurrenz.

Druck von Leonhard Simion Nf. in Berlin SW.



Von demselben Verfasser erschienen:

Kornzoll und Sozialreform, 1900.
Sozialpolitik und Handelspolitik, 1902.
Vergeltungszölle, 1904.
Berlin, L. Simion Nf.

Weltwirtschaft und Volkswirtschaft, 1900. Dresden, Zahn & Jaensch.

Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit, 1904. Jena, G. Fischer.

Druck von Leonhard Simion Nf. in Berlin SW.

